



**LOMBA KOMPETENSI SISWA (LKS)
TINGKAT PROPINSI SUMBAR
TAHUN 2015**

**BIDANG LOMBA:
MANAJEMEN PEMASARAN**

JADWAL KEGIATAN LKS BIDANG MARKETING SUMBAR TAHUN 2015

Jadwal Lomba : Bidang Marketing

Hari/materi lomba	Alokasi waktu/ menit	Jam	Ruangan
Minggu, 10 Mei 2015			
Praktek Komputer	90	08.00-09.30	M 408
Persiapan Presentasi	30	09.30-10.00	M 406
Tes Presentasi Rencana Bisnis	180	10.00-13.00	M 406
Istirahat	60	13.00-14.00	
Persiapan praktek mesin-mesin bisnis	30	14.00-14.30	M 407
Praktek mesin-mesin bisnis	90	14.30-16.00	M 407
Senin, 11 Mei 2015			
Display Barang Dagangan	30	08.00-08.30	Lobby Lt 1 FE
Penilaian Display barang	30	08.30-09.00	Lobby Lt 1 FE
Praktek Transaksi Penjualan (Bazaar)	210	09.00-12.30	Lobby Lt 1 FE
Pembuatan dan penyerahan laporan penjualan	30	12.30-13.00	Lobby Lt 1 FE

Panitia

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 berkompoten dalam bidangnya masing-masing.

Penyelenggaraan Lomba Keterampilan Siswa (LKS) Tingkat Propinsi Sumbar di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang bagi siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) rumpun bisnis manajemen adalah sebagai wujud nyata dalam meneguhkan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI) sebagai upaya pengembangan sumber daya manusia yang dilakukan oleh Pemerintah melalui Direktorat Pembinaan SMK-Ditjen Manajemen Dikdasmen.

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. Mempromosikan Keterampilan siswa SMK bidang keahlian Marketing/Penjualan kepada dunia industri sebagai calon pengguna tenaga kerja.
3. Memberikan kesempatan dan motivasi kepada siswa untuk berkompetisi secara positif, untuk menumbuhkan kebanggaan pada bidang keahlian yang ditekuninya, juga kebanggaan bagi sekolah dan daerahnya.

III. Peserta

Peserta adalah siswa SMK dengan kriteria sebagai berikut :

1. Utusan SMK Negeri atau swasta program keahlian Marketing / Pemasaran melalui Dinas Pendidikan Propinsi Sumbar
2. Tercatat sebagai siswa tingkat II/III SMK Negeri atau Swasta program keahlian Marketing/Pemasaran dalam tahun 2015.
3. Dinyatakan sebagai Pemenang LKS Tingkat Kabupaten/kota program keahlian Marketing/Penjualan atau yang ditunjuk oleh Kepala Dinas Pendidikan Kabupaten/kota mewakili Kabupaten/kota yang bersangkutan sebagai peserta LKS di Propinsi Sumbar.
4. Setiap Kabupaten/kota hanya dapat diwakili oleh 1 (satu) orang peserta.
5. Setiap peserta mengacu pada peraturan yang ditetapkan Diknas Sumbar dan panitia penyelenggara.

IV. Materi Lomba

A. Lingkup Kemampuan yang Diujikan

Jenis kegiatan yang diujikan 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 Power Point.
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,
4. Tes Presentasi (20 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
I	Aspek Keterampilan : Cash Register			
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
II	Aspek Ketrampilan Mesin Timbangan Digital			
1	Kemampuan menginput PLU disesuaikan dengan barang	25		
2	Kecermatan kerja (input <i>barcode</i> ke mesin kasir POS)		25	50
Jumlah			100	

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

I.	Aspek Ketrampilan Praktek Penjualan Dalam Bentuk Bazaar			
1.	Display Barang Dagangan			
	• Ketepatan mengelompokkan Barang	5		
	• Ketepatan penataan warna dan cahaya agar mudah dilihat, mudah dijangkau dan tampak atraktif	5		
	• Efektifitas komunikasi		5	
	• Kreatifitas		5	
	• Kesesuaian alat bahan / aksesoris		5	25
2.	Media promosi & Keterkaitan substansi			
	• Ketepatan media promosi yang digunakan dengan kualifikasi dan jenis produk		5	
	• Kesesuaian media promosi pada perencanaan bisnis dengan praktek penjualan		5	10
3.	Perilaku layanan Penjualan			
	• Pengetahuan produk (Cara Penggunaan batas waktu kadaluarsa barang kandungan produk)		5	
	• Pengetahuan harga (harga pokok persentasi ke untungan discount)		5	
	• Cara menawarkan		5	
	• Proses penanganan antrian pelanggan		5	
	• Memotivasi Customer dalam pengambilan keputusan untuk membeli		5	25
4.	Administrasi Penjualan			
	• 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
II.	Sikap Kerja			
1	Kecermatan		5	
2	Kerapihan		5	
3	Daya juang / Keuletan		5	
4	Antusiasme		5	20
	Jumlah			100

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

NO.	ASPEK YANG DINILAI	SKOR PROSES	SKOR HASIL	JUMLAH SKOR
I	Keterampilan			
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
II	Sikap Kerja			
1	Ketelitian	10		
2	Keakuratan	10		
3	Konsentrasi dan kesungguhan kerja		10	
4	Ketepatan waktu penyelesaian tugas		10	40
	Jumlah			100

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 percaya diri, penguasaan <i>audience</i> , <i>profesionalisme</i>)	10	
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	
	Total	100	

IV. Tim Penguji

Jumlah Juri sebanyak 3 orang professional/akademisi di bidang marketing/pemasaran.

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 dan nilai bahasa Inggrisnya. 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

VII. Tempat Lomba

Tempat lomba akan dilaksanakan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang tanggal 10 - 11 Mei 2015, yang terdiri dari Lobby Lt. 1 untuk BAZAR, Lt. 4 Ruang 406, 407 dan 408.

VIII. 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. Peserta mewakili Kabupaten/kota dengan Surat Penunjukan dari Dinas Pendidikan Kabupaten/kota. Tidak dibenarkan mengganti peserta di saat lomba tengah berlangsung.
- b. Peserta harus hadir pada saat '*technical meeting*'.
- c. Peserta harus sudah hadir 15 menit sebelum perlombaan dimulai.
- d. Wajib mengisi daftar hadir pada saat setiap jenis lomba yang diadakan.
- e. Tahapan LKS adalah sebagai berikut:

Hari pertama : Unjuk kerja komputer, mesin-mesin bisnis dan presentasi rencana bisnis

Hari kedua : Unjuk kerja praktek penjualan (bazaar)

- f. Berpakaian kerja yang rapi,serasi dan menunjukkan identitas sekolah.
- g. Tidak diperbolehkan membawa buku/catatan/HP di ruang lomba.
- h. Untuk alasan kesehatan peserta diperbolehkan membawa makanan kecil dan minuman ke dalam ruang ujian.
- i. Perlengkapan yang harus dibawa oleh peserta :
 - Laptop
 - Printer
 - Flash Disk
 - Price Labeling
 - Mesin timbang digital
 - Cash Register
 - Kabel Raun
 - Modem Internet

- Berbagai produk untuk bazaar dan media promosi. **Meja yang disediakan oleh panitia untuk bazaar hanya 1 (satu) buah meja dengan ukuran 125 cm x 65 cm.**
 - Buah-buahan 2 kg (ex: jeruk, apel, tomat dll) dan kemasan pembungkus buah.
 - 5 bh produk yang berbeda untuk uji keterampilan cash register dan price labelling
- j. Untuk unjuk kerja presentasi, setiap peserta diwajibkan menyiapkan sampel produk yang akan dipresentasikan, sebelum peserta tersebut dipanggil untuk presentasi
- k. Lomba Unjuk Kerja Praktik Marketing/Pemasaran dalam bentuk bazaar dilakukan sendiri oleh siswa peserta lomba.
- Adapun tahapan pelaksanaannya adalah sebagai berikut:
- Tahap awal : Dekorasi counter dapat dilakukan oleh peserta dan team pembinanya sehari sebelumnya atau pagi hari sebelum bazaar dimulai.
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 kedua : Pelaksanaan penjualan
- Tahap akhir : Pembuatan dan penyerahan laporan penjualan beserta 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*)

IX. Penutup

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