

# Menyiapkan Penawaran Harga

**Kode Unit: PARUJPLJP09C**

Standar Kompetensi

Materi Pendukung Bagi Pengajar dan Siswa

Tugas-tugas Penilaian

## Ucapan terima kasih

**Indonesia Australia Partnership for Skills Development Travel and Tourism Project Team (IAPSD) mengucapkan terima kasih atas kontribusi dan dukungannya atas partisipasi terhadap lembaga ini:**

Perhimpunan Biro Perjalanan Seluruh Indonesia (ASITA)

Himpunan Pramuwisata Indonesia (HPI)

Perhimpunan Pengelola Konferensi Profesional Indonesia (SIPCO)

Asosiasi Kongres dan Konvensi Indonesia (INCCA)

Asosiasi Objek Wisata Indonesia (PUTRI)

Departemen Kebudayaan dan Pariwisata (Depbudpar)

Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi

Departemen Pendidikan Nasional

Australian National Training Authority (ANTA)

Australian Agency for International Development (AusAID)

Tourism Training Australia (TTA)

PT. Abacus Distribution Systems Indonesia



Sebagai tambahan, Tim Proyek ini mengucapkan terima kasih kepada nama-nama dibawah ini atas masukan mereka dalam penulisan dan pembuatan materi-materi standar kompetensi:

Ade Soemantri	Lisia Apriyani, SE, Akt
AA. Gede Oka Geria, SS	Maharani Leksmono, SE
Agung DS Daniswara	Mahfuddin Akhyar
Alex Kahu Lantum, Drs., M.S	Melly Selibulgani
Amrullah, Drs	Misbach Malik
Arief Faizal Rachman	MT Sirait
Bambang Gunardjo, BA	Muchlis Anwar
Beatrix L.L.R Marbun	Nani Harsojo
Budi A. Sambas, S.Pd	Ni Ketut Citra Yuni, SS
Dedi Supriyadi	Nila K. Hidayat, SE
Diah Utari B.R., Dra., M.Si	Nurrohmat
Diksa Kuntara, SE	Pisa Ramli
Djamang Ludiro, Drs	R. Felix Hadimulyanto
Edi Kustanto, Drs., MM	Rina Arlianti
Efrin I. Panhar, Drs	Rina Suprina, Dra
Eleanore Lanny	Rochmani Dwiastuty S, S.Pd
Elizabeth Pujianti	Rubiyanto, P., Drs, MM
Erick Y. Pasaribu, BA	Rukiah
Etty Sulistyawati	Santi Palupi, Dra, MM
Eva Mora mangunsong, Dra	Sudiarto
Eveline Adhiyasa	Tetty Ariyanto
Handono Eko Prabowo, T, Drs, MBA	Tigor Tambunan
Heben Ezer	Titus Odong Kusumajati, Drs, MA
Herry Maridjo, H, Drs, M.Si	Tri Harsono Udjianto
I Gusti Ayu Waliwati, Dra	Trikarya Satyawan
I Made Wardhana, Drs	Trisnawati Rahayu, M. SE, Akt
I Nyoman Sukasanjaya, SS	Triwanggono, A, Drs, M.S
Joko Prayitno, Drs	Uday Aliwidaya
Joko Priyadi	Wahyu Ari Andriyanto, Chr, Y, SE, Akt
Joko Purwanto, Drs	Wahyu Hadad
Joko Siswanto, FA., Drs, MM, Akt	Yudi Yuniarto, A, SE, MBA
Katamsi Nurrasa	Yuliati, S.Pd
Leo Muda Limbong	Yusef Widya Karsono, SE, MBA

# Daftar Isi

Unit	Judul Unit	Hal.
1	Pengantar Pendahuluan	1
2	Panduan untuk Pengajar	5
3	Standar Kompetensi	8
4A	Rencana Isi	11
4B	Cara Mengajar Kompetensi Standar	14
4C	Materi Pendukung Bagi Pengajar	19
5	Cara Menilai Unit Ini	44

**Menjalankan semua program pengajaran secara efektif untuk tercapainya kompetensi memerlukan level-level berikut berdasarkan angka dan huruf.**

Level	Berdasarkan Kemampuan Menulis/ Huruf
2	Kemampuan untuk mengerti hubungan yang kompleks didalam teks dan memberikan interpretasi informasi rinci secara verbal dan tertulis

Level	Bedasarkan Kemampuan Berhitung
1	Kemampuan untuk menggunakan lambang - lambang, diagram-diagram dan istilah matematika, hubungan kata - kata dalam konteks yang dikenal dan diperkirakan sanggup berkomunikasi secara sistematis

# Bagian 1 Pengantar Panduan

Selamat datang di panduan ini,

Panduan ini menggunakan pelatihan berdasarkan kompetensi untuk mengajar ketrampilan-ketrampilan di tempat kerja. Pengajaran berdasarkan standar kompetensi yang merupakan pernyataan yang telah disetujui secara nasional untuk ketrampilan, sikap dan pengetahuan yang diperlukan untuk satu pekerjaan khusus. Penekanan utama berdasarkan apa yang dapat dilakukan seseorang sebagai hasil penelitian. Salah satu ciri penting dari pelatihan berdasarkan kompetensi adalah memfokus pelatihan terhadap setiap individu untuk pekerjaan-pekerjaan nyata dalam tempat kerjanya.

Panduan ini akan menolong Anda untuk mengajar, menyediakan aktivitas-aktivitas yang berpusat pada siswa dan menilai standar kompetensi yang sejalan dengan judul Menyiapkan Penawaran Harga.

Panduan ini akan melibatkan diri dengan ketrampilan, pengetahuan dan sikap yang dituntut untuk menjamin pelaksanaan

Unit ini erat hubungannya dengan unit-unit pemandu lainnya.

Pelatihan terpadu dapat dilakukan dengan tepat.

Unit ini dapat juga disampaikan / dinilai sebagai perpanjangan dari unit:

- PARUJPFPGO2C Mengakses dan Menginterpretasikan Informasi Produk.
- PARUJPFPGO1C Mencari dan Menyediakan Informasi dan Saran Tujuan Wisata.
- PARUJPFPGO3C Menjual Produk dan Jasa Pariwisata.

Para pelatih sebaiknya menyusun sesi-sesi mereka menurut :

- Kebutuhan siswa
- Yang dibutuhkan organisasi mereka
- Waktu yang tersedia bagi pelatihan
- Situasi pelatihan

Pelatih terpadu dapat dilakukan dengan tepat.

Sebuah strategi penyampaian telah disediakan untuk para pelatih. Isi yang diusulkan memberi indikasi tentang kebutuhan yang perlu diajar dalam program ini agar dapat memenuhi standar kompetensi.

Strategi penyampaian yang akan digunakan dan cara penilaian yang tersedia dalam unit ini tidak berlaku mutlak dan sebaiknya digunakan sebagai pedoman saja. Pelatih didorong untuk memakai pengetahuan industri mereka, serta pengalaman mereka, contoh-contoh dan produk-produk lokal untuk menyesuaikan materi pengajaran atau mengembangkan nara sumber-sumber mereka sendiri, agar dapat memastikan sejauh mana relevansinya pelatihan ini.

## Defenisi

Dalam materi pengajaran, seorang individu yang ingin mencapai kompetensi disebut sebagai siswa, orang yang ingin belajar, atau peserta.

Diperlukan berapa lama untuk mencapai keberhasilan standar kompetensi Menurut pelatihan berdasarkan kompetensi (CBT), ini harus berfokus pada pencapaian kompetensi, tidak sekedar memenuhi kebutuhan waktu tertentu karena waktu yang dibutuhkan setiap siswa untuk mencapai kemampuan tertentu akan berbeda-beda.

## Simbol-simbol

Terdapat berbagai simbol dalam paket pelatihan ini, agar pelatih memahami maksudnya, maka arti masing-masing simbol akan dijabarkan di bawah ini.

Simbol	Arti
	<b>Handout</b> = Lembaran untuk para siswa
	<b>Overhead Transparency = Lembaran transparansi</b> (Lembaran transparansi yang dapat digunakan dengan alat Overhead Proyektor, tapi informasi ini juga dapat ditulis di atas pada 'flipchart' yang disediakan untuk pelatih bila alat OHP tidak ada).
	<b>Assessment Task = Lembaran Kerja Siswa</b> yang harus diselesaikan oleh siswa dan diberikan penilaian
	<b>Task or Activity = Lembaran Tugas yang</b> harus diselesaikan oleh para siswa

## Daftar Istilah

### **Access and Equity = Dapat diikuti segala golongan**

Pelatihan ini dapat diikuti segala golongan tanpa melihat umur, jenis kelamin, sosial budaya, agama ataupun latar belakang pendidikan.

### **Assessment - Evaluasi**

Proses formal yang memastikan bahwa pelatihan yang diadakan memenuhi syarat standar yang ditentukan/dibutuhkan oleh sektor industri ini. Proses ini dilakukan oleh seorang penilai yang sudah pakar dalam hal mengevaluasi bidang-bidang seperti ini secara nasional dalam struktur yang telah disetujui.

### **Competent = Kompeten/Mampu**

Mampu melakukan pekerjaan dan memiliki keterampilan, pengetahuan dan sikap yang diperlukan untuk melakukan suatu pekerjaan secara efektif di tempat kerja, berdasarkan standar-standar yang telah disetujui.

### **Competency-Based Training = Pelatihan Berdasarkan kompetensi**

Pelatihan yang menitikberatkan pada apa yang dapat dilakukan oleh seseorang dan mengukur kinerja terhadap standar-standar yang telah disetujui.

### **Critical Aspects of Assessment = Aspek penting dari sebuah evaluasi/penilaian**

Menerangkan inti sebuah evaluasi dan hal-hal kunci saat mengevaluasi sesuatu.

### **Context of Assessment = Kontek Penilaian/Evaluasi**

Menerangkan dimana, bagaimana dan dengan metode apa evaluasi harus terjadi.

### **Elements = elemen-elemen**

Keterampilan-keterampilan yang akhirnya akan membentuk sebuah unit kompetensi

### **Evidence Guide = panduan/pedoma**

Pedoman bagaimana sebuah unit dapat dievaluasi

### **Fair = adil**

Tidak akan mengecewakan beberapa kandidat/siswa tertentu

### **Flexible = Fleksibel (mudah disesuaikan)**

Diakui bahwa cara mengajar dan mengevaluasi kinerja berdasarkan sistem kompetensi tak dapat dilakukan hanya dengan satu pendekatan saja.

### **Formative Assessment = Evaluasi Formatif**

Evaluasi yang dilakukan sewaktu-waktu selama pelatihan. Evaluasi semacam ini menolong para siswa untuk memastikan bahwa seluruh proses belajar memang sudah/sedang terjadi, evaluasi semacam ini juga dapat memberi umpan balik pada siswa atas kemajuan pelajaran/pelatihan.

### **Key Ability = Kemampuan Kunci**

Kemampuan yang mendasari segala macam kinerja. Yang dimaksud dengan kinerja tersebut adalah mengumpulkan, menganalisa dan mengorganisasi ide-ide serta informasi, mengkomunikasikan ide dan informasi, merencanakan dan mengorganisir aktifitas, bekerjasama dengan orang lain dalam kelompok, memecah persoalan, menggunakan teknologi, menggunakan ide-ide dan teknik matematika.

Kemampuan semacam ini dinilai pada tingkat-tingkat berbeda sebagai berikut:

<b>Tingkat kemampuan yang harus dilakukan untuk mencapai kompetensi ini</b>	
<b>Tingkat</b>	<b>Ciri-ciri</b>
1	Dapat melakukan tugas – tugas rutin dalam prosedur yang sudah ditentukan tapi masih sering harus dibimbing oleh pelatih/penyedia
2	Dapat melakukan tugas-tugas dengan arti lebih luas dan kompleks dengan peningkatan otonomi dengan cara bekerja sendiri. Penyedia hanya akan memeriksa saat tugas diselesaikan siswa
3	Dapat melakukan aktifitas-aktifitas kompleks/sulit dan aktifitas non-rutin, memotivasi diri sendiri dan bertanggung jawab atas pekerjaan yang dilakukan oleh orang lain

**Linkages to Other Units = Hubungan dengan unit-unit lain**

Menerangkan peran unit dan tempat dalam satu set kompetensi penuh yang telah ditentukan oleh industri bersangkutan. Memberi pedoman unit-unit mana yang telah dapat dievaluasi

**National Competency Standards = Standar kompetensi nasional**

Pernyataan yang telah disetujui secara nasional tentang keterampilan dan pengetahuan bahwa manusia perlu berkerja dan bahwa standar kinerja seseorang memang dibutuhkan

**Performance Criteria = Kreteria unjuk kerja**

Kriteria unjuk kerja dipakai untuk menilai apakah seseorang telah mencapai satu unit kompetensi

**Qualified Assessor = Penilai yang memenuhi syarat**

Seseorang yang memang memenuhi syarat untuk menjadi penilai

**Range of Variables = deretan variabel**

Deretan rincian berbagai konteks yang dapat diterapkan pada unit tertentu

**Reliable = Dapat dipercaya**

Memakai metode-metode dan prosedur yang dapat dipercaya bahwa standar-standar kompetensi dan tingkatannya telah dijabarkan dan dilakukan secara konsisten pada setiap konteks yang ada dan kepada setiap siswa

**Standards and Certification Institute = Sandarisasi dan lembaga sertifikasi**

Departemen tenaga kerja telah memberikan kekuasaan kepada ASITA (Association Of Indonesian Travel Agents) dan perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) untuk mendirikan sebuah badan atau institut untuk Sandarisasi dan Sertifikasi kompetensi untuk para pekerja Indonesia dalam industri pariwisata dari industri jasa dan keramah- tamahan. Institut ini akan mengembangkan standar kompetensi dan sistim informasi untuk kompetensi terhadap kompetensi-kompetensi standar dan sertifikat, akan juga melakukan ujian serta sertifikasi terhadap kompetensi para pekerja Indonesia di bidang industri ini.

**Summative Assessment = Penilaian Sumatif**

Penilaian yang akan dilakukan setelah siswa menyelesaikan pelatihan satu unit kompetensi untuk memastikan bahwa siswa telah mencapai satu Kreteria Unjuk Kerja yang diinginkan.

**Underpinning Skills and Knowledge = Keterampilan dan Pengetahuan penunjang**

Menerangkan keterampilan dan pengetahuan apa yang diperlukan untuk menjadi kompeten pada satu tingkat tertentu

**Unit descriptor = Penjabaran Unit**

Penerangan secara umum tentang standar kompetensi.

**Valid = Berlaku**

Keputusan pada fakta dan Kreteria yang sama akan menghasilkan hasil penilaian yang sama walaupun penilai- penilainya berbeda.

## Bagian 2 Panduan untuk Pengajar/Pelatih

Deretan aktifitas pelatihan yang telah diusulkan untuk menyampaikan kompetensi ini adalah sebagai berikut:

- Tugas-tugas praktis
- Proyek-proyek dan tugas
- Studi kasus
- Ceramah/kuliah
- Video and referensi
- Aktifitas kelompok/tugas kelompok
- Permainan peran dan simulasi.

Sebaiknya para pelatih dapat memilih strategi-strategi yang pantas untuk kompetensi yang diajarkan, situasi dan kebutuhan yang diperlukan siswa. Misalnya, bila tidak dapat melakukan praktek kerja nyata, maka simulasi yang berbeda-beda dan juga permainan peran dalam pengajaran juga dapat dilakukan untuk menggantikannya.

### Peran Pelatih/Pengajar

Salah satu peran pelatih adalah memastikan adanya pelayanan standar tinggi melalui pelatihan yang efektif.

Untuk memastikan apakah diri Anda siap untuk mengajar dan bekerja sebagai pelatih kompetensi terhadap siswa-siswa/peserta pelatihan, sebaiknya menjawab pertanyaan-pertanyaan di bawah ini:

- Seberapa percaya dirikah Anda tentang pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengajar setiap elemen pada paket pelatihan ini?
- Apa ada informasi atau peraturan baru yang perlu Anda ketahui sebelum mulai dengan pengajaran Anda?
- Apa Anda cukup percaya diri untuk mendemonstrasikan tugas-tugas praktis dalam paket program ini?
- Apakah Anda dapat menjelaskan dengan seksama tentang pengetahuan-pengetahuan yang menjadi dasar utama pelatihan standar kompetensi yang akan dibutuhkan para siswa agar mereka dapat melakukan tugas mereka dengan baik?
- Apa pengetahuan Anda cukup untuk mengetahui ruang lingkup situasi industri yang dapat diterapkan oleh kompetensi?
- Apa Anda sadar sejauh mana ketrampilan bahasa, pengetahuan membaca dan menghitung yang harus didemonstrasikan para siswa saat mengikuti pelatihan standar kompetensi?
- Apa sudah Anda perkirakan tentang apa saja yang harus diterobos dan isu persamaan hak apa saja yang harus direncanakan dalam mengajar program pelatihan ini?

### Regulations = Peraturan-Peraturan

Sebaiknya pengajar mengetahui dan sadar bahwa terdapat beberapa peraturan-peraturan dan pedoman yang berdampak pada program yang akan dilakukan secara operasional, dan memastikan bahwa siswa-siswa Anda mematuhi.

## **Alat/Media pengajaran yang dibutuhkan untuk mengajar kompetensi ini.**

### **Fasilitas-fasilitas yang dibutuhkan untuk Mengajar Teori**

Tempat/Ruang kelas untuk mengajar siswa, papan tulis, overhead projector, layar overhead projector, flip chart, kertas untuk flip chart.

### **Kebutuhan khusus Untuk Mengajar:**

Tidak ada.

### **Sumber Informasi diperoleh dari :**

Sumber dari informasi juga dapat terdiri dari kategori tersebut dibawah ini:

Teks yang digunakan:

- Judul: The Business Communication Hand Book
- Pengarang: Judith Dwyer
- Penerbit: Prentice Hall
- Tanggal Penerbitan: 1997
- Tempat Penerbitan: Australia
- No. ISBN: 0-7248-0134-0

Travel Indonesia Magazine

Publisher: PT. Travia Duta

Telp: (62 21) 380 5555 Ext 76006

Fax: (62 21) 38406143

Kontak-kontak penting secara rinci untuk asosiasi-asosiasi yang berhubungan dengan industri ini seperti:

Asosiasi Pengajar- PPPG

Jl.Raya Parung KM.22-23 Bojongsari, Sawangan – Bogor

Telp: (021) 7431271

Asosiasi obyek wisata seluruh Indonesia (PUTRI)

Gedung Sasana Griya

A 15 Lt II

Taman Mini Indonesia Indah, Jakarta

Telp: (021)- 8401-719

Fax: (021)-8400-709

Asosiasi Biro Perjalanan Wisata Indonesia (ASITA)

Komp Golden Plaza Blok A/30

Jl RS Fatmawati No 15, Jakarta

Telp: (021)-7590-0094-95

Fax: (021)-7507-537

Society of Indonesian Professional Conference Organisers (SIPCO)

(Yayasan Organisator Konferensi Profesional Indonesia)

Setia Travel

Jl H.Anshari No 33 B Jakarta

Telp: (021)-2313-669

Fax: (021)-6386-4182

Indonesia Congress and Convention Association INCCA  
(Asosiasi Kongres dan Konfensi Indonesia)  
Hotel Wisata  
Arcade 13A, Jakarta  
Telp: (021)-3140-982  
Fax: (021)-334-470

Indonesian Guides Association (HPI)  
(Himpunan Pramuwisata Indonesia)  
Ade Sumatri  
Telp: (021)-9133-921  
Fax: (021)-5213-257 (Via Dinas Pariwisata DKI)

**Situs Internet:**

- Direktorat Dikmenjur  
<http://dikmenjur.freehosting.net>
- SMK 8 Makassar  
<http://www.geocities.com/smkknupg>
- Boeing Company –  
<http://www.boeing.com/>
- Environmental Information-  
<http://www.boris.qub.ac.uk/cvni/info.html>
- GreenNet-  
<http://www.gn.apc.org/>
- Internet World Travel Guide  
<http://www.iwtg.com>
- Planet Earth Home Page-  
<http://www.planetearth.net/info.html>
- Tourism Training Australia  
[www.tourismtraining.com.au](http://www.tourismtraining.com.au)
- United Nations Development Program  
<http://www.undp.org/>
- Virtual Tourist II-  
<http://www.vtourist.com/vrt/>
- World Tourism Organization: World Tourism Information Centre-  
<http://www.world-tourism.org/>

Andapun dapat menambah daftar Anda sendiri untuk sumber-sumber penting yang berhubungan dengan pelatihan program kompetensi ini.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Perlunya meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan Anda sendiri Karena situasi industri ini yang sering berubah, sebaiknya para pengajar lebih sering meninjau kembali dan memperbarui sumber-sumber materi pengajaran dan tetap memelihara pengetahuannya tentang apa saja yang dilakukan di industri pariwisata saat ini.

## Bagian 3 Standar Kompetensi

Gunakan bagaian ini untuk :

- Mengetahui apa yang harus dilakukan para siswa
- Mengetahui apa yang telah dilakukan para siswa
- Memantau perkembangan para siswa
- Memastikan bahwa Anda sebagai pelatih, telah mencakup seluruh Kriteria Unjuk Kerja dan elemen- elemennya dalam pelatihan ini
- Memastikan bahwa Anda sebagai pelatih, telah mencakup seluruh Kriteria Unjuk Kerja dan elemen- elemennya bila mengevaluasi tugas siswa

### Judul Unit

Menyiapkan Penawaran Harga

### Penjabaran unit

Unit ini berkaitan dengan pengetahuan keterampilan dan sikap yang diperlukan untuk menghitung biaya produk dan jasa secara akurat dan menyampaikan penawaran harga kepada pelanggan.

Elemen	Kriteria Unjuk Kerja
01. Menghitung Biaya Produk dan Jasa	<p>1.1 Informasi pembiayaan produk didapatkan sumbernya, dipilih dan diinterpretasikan secara akurat.</p> <p>1.2 Biaya dinegosiasikan dengan pemasok secara tepat dan sesuai dengan kesepakatan /hubungan dagang</p> <p>1.3 Dimana perlu, prosedur pemberian komisi/ menaikkan harga dilakukan secara akurat sesuai dengan prosedur dan persyaratan industri</p> <p>1.4 Konversi nilai tukar dihitung dengan tepat jika diperlukan</p> <p>1.5 Biaya akhir untuk pelanggan dihitung secara akurat</p>
02. Menyediakan Penawaran Harga Untuk Pelanggan	<p>2.1 Penawaran harga secara akurat diberikan kepada pelanggan sesuai dengan prosedur dan format industri</p> <p>2.2 Pilihan – pilihan ditawarkan dengan benar</p> <p>2.3 Penawaran harga termasuk rincian yang akurat seperti pada berikut ini : 2.3.1 Hal-hal yang termasuk dan hal-hal yang tidak termasuk 2.3.2 Persyaratan-persyaratan pembayaran 2.3.3 Kondisi-kondisi dan aturan-aturan umum</p> <p>2.4 Penawaran harga dicatat dan diarsipkan dengan tepat dan jelas sesuai dengan prosedur industri</p>
03. Memperbaharui Dan Merubah Penawaran Harga	<p>3.1 Penawaran Harga disesuaikan dan diperbaharui secara akurat dengan memperhitungkan Perubahan rencana</p> <p>3.2 Penyesuaian-penyesuaian dicatat dan diproses secara akurat sesuai dengan prosedur industri.</p>

## Deretan Variabel

Unit ini berlaku untuk:

- Penawaran harga dapat berlaku untuk satu atau lebih produk dan jasa
- Penawaran Harga dapat dipersiapkan memakai sistem manual dan otomatis
- Penawaran harga dapat berlaku untuk produk dan jasa domestik atau internasional

Sifat penawaran harga dan pelanggan akan bervariasi menurut sektor industri yang berbeda dan tempat kerja industri.

## Pengetahuan dan Keterampilan dasar Penunjang

Mendemonstrasikan Kompetensi, bukti ketrampilan dan pengetahuan yang diperlukan dalam bidang-bidang sebagai berikut ini : prosedur- prosedur pemberian komisi industri/kenaikan harga.

## Konteks Penilaian / Evaluasi

Unit ini dapat dinilai pada saat bekerja atau tidak bekerja. Penilaian harus termasuk demonstrasi praktek serta beberapa metoda untuk menilai pengetahuan penunjang.

## Aspek Penting dalam Penilaian

Fokus khusus ini tergantung pada sektor industri. Program Training sebelum kerja dapat termasuk semua faktor industri.

Carilah:

- Kemampuan menentukan dan menawarkan biaya dengan tepat sederetan produk dan pelayanan pariwisata di dalam kerangka waktu yang dapat diterima oleh industri.
- Pengetahuan praktek industri berkaitan dengan pemberian komisi menaikkan harga.

## Kaitan dengan Unit-Unit Lain

Unit ini harus dinilai dengan atau sesudah unit berikut:

- **PARUJPFPGO2C** Mengakses dan Menginterpretasikan Informasi Produk.
- **PARUJPFPGO1C** Mencari dan Menyediakan Informasi dan Saran Tujuan Wisata.
- **PARUJPFPGO3C** Menjual Produk dan Jasa Pariwisata.

Harus diperhatikan pengembangan training agar memenuhi persyaratan-persyaratan unit ini. Untuk pelatihan umum sebelum kerja organisasi harus menyediakan pelatihan yang mempertimbangkan sederetan konteks industri tanpa adanya penyimpangan terhadap sektor-sektor individu. Deretan variabel akan membantu hal ini. Untuk penyampaian sektor khusus pelatihan harus dilaksanakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan sektor itu. Deretan variabel akan membantu dalam hal ini:

<b>KEMAMPUAN KUNCI DALAM UNIT INI</b>	<b>Tingkatan Tugas</b>
Mengumpulkan, mengorganisasi dan menganalisis informasi	2
Mengkomunikasikan ide dan informasi	2
Kegiatan merencanakan dan Mengorganisasikan	2
Bekerja dengan orang lain dan secara tim	1
Menggunakan teknik-teknik dan ide matematika	1
Memecahkan masalah	1
Menggunakan teknologi	1

<b>Tingkat kemampuan yang harus didemonstrasikan untuk mencapai kompetensi ini</b>	
<b>Tingkat</b>	<b>Karakteristik:</b>
1	Dapat melakukan tugas rutin sesuai dengan prosedur yang berlaku tetapi masih harus diperiksa secara berkala oleh pengawas.
2	Dapat melakukan tugas yang lebih kompleks dan luas dengan peningkatan kemampuan untuk bekerja sendiri dengan tanggung jawab. Pekerjaan diperiksa oleh pengawas setelah selesai.
3	Dapat melakukan kegiatan kompleks dan tidak rutin, mempunyai kemampuan untuk bekerja sendiri dan tanggung jawab atas pekerjaan yang dilakukan orang lain.

## Bagian 4 Strategi Penyampaian

### A Isi perencanaan

Catatan: Dalam menyampaikan materi di bawah ini, para pelatih, siswa dan para penilai harus benar-benar mengikuti isi standar kompetensi secara rinci.

- 
- 1.1 Informasi pembiayaan produk didapatkan sumbernya, dipilih dan diinterpretasikan secara akurat.**
  - 1.2 Biaya dinegosiasikan dengan pemasok secara tepat dan sesuai dengan kesepakatan /hubungan dagang**
  - 1.3 Dimana perlu, prosedur pemberian komisi/ menaikkan harga dilakukan secara akurat sesuai dengan prosedur dan persyaratan industri**
  - 1.5 Konversi nilai tukar dihitung dengan tepat jika diperlukan**
  - 1.6 Biaya ahir untuk pelanggan dihitung secara akurat**

### Deretan Variabel

Unit ini berlaku untuk:

- Penawaran harga dapat berlaku untuk satu atau lebih produk dan jasa
- Penawaran Harga dapat dipersiapkan memakai sistem manual dan otomatis
- Penawaran harga dapat berlaku untuk produk dan jasa domestik atau internasional

Sifat penawaran harga dan pelanggan akan bervariasi menurut sektor industri yang berbeda dan tempat kerja industri.

### Pedoman ketrampilan dan pengetahuan penunjang

Mendemonstrasikan Kompetensi, bukti ketrampilan dan pengetahuan yang diperlukan dalam bidang-bidang sebagai berikut ini: prosedur- prosedur pemberian komisi industri/kenaikan harga.

### Aspek Kritis / Penting untuk Penilaian. Carilah - :

Fokus khusus ini tergantung pada sektor industri. Program Training sebelum kerja dapat termasuk semua faktor industri.

Carilah :

- Kemampuan menentukan dan menawarkan biaya dengan tepat sederetan produk dan pelayanan pariwisata di dalam kerangka waktu yang dapat diterima oleh industri.
- Pengetahuan praktek industri berkaitan dengan pemberian komisi menaikkan harga

- 
- 2.1 Penawaran harga secara akurat diberikan kepada pelanggan sesuai dengan prosedur dan format industri**
  - 2.2 Pilihan - pilihan ditawarkan dengan benar**
  - 2.3 Penawaran harga termasuk rincian yang akurat seperti pada berikut ini :**
    - 2.3.1 Hal-hal yang termasuk dan hal-hal yang tidak termasuk**
    - 2.3.2 Persyaratan-persyaratan pembayaran**
    - 2.3.3 Kondisi-kondisi dan aturan-aturan umum**
  - 2.4 Penawaran harga dicatat dan diarsipkan dengan tepat dan jelas sesuai dengan prosedur industri**

### **Deretan Variabel**

Unit ini berlaku untuk:

- Penawaran harga dapat berlaku untuk satu atau lebih produk dan jasa
- Penawaran Harga dapat dipersiapkan memakai sistem manual dan otomatis
- Penawaran harga dapat berlaku untuk produk dan jasa domestik atau internasional

Sifat penawaran harga dan pelanggan akan bervariasi menurut sektor industri yang berbeda dan tempat kerja industri.

### **Pedoman ketrampilan dan pengetahuan penunjang**

Mendemonstrasikan Kompetensi, bukti ketrampilan dan pengetahuan yang diperlukan dalam bidang-bidang sebagai berikut ini: prosedur- prosedur pemberian komisi industri/kenaikan harga.

### **Aspek Kritis / Penting untuk Penilaian. Carilah - :**

Fokus khusus ini tergantung pada sektor industri. Program Training sebelum kerja dapat termasuk semua faktor industri.

Carilah :

- Kemampuan menentukan dan menawarkan biaya dengan tepat sederetan produk dan pelayanan pariwisata di dalam kerangka waktu yang dapat diterima oleh industri.
- Pengetahuan praktek industri berkaitan dengan pemberian komisi menaikkan harga

- 
- 3.1 Penawaran Harga disesuaikan dan diperbaharui secara akurat dengan memperhitungkan Perubahan rencana**
- 3.2 Penyesuaian-penyesuaian dicatat dan diproses secara akurat sesuai dengan prosedur industri.**

### **Deretan Variabel**

Unit ini berlaku untuk:

- Penawaran harga dapat berlaku untuk satu atau lebih produk dan jasa
- Penawaran Harga dapat dipersiapkan memakai sistem manual dan otomatis
- Penawaran harga dapat berlaku untuk produk dan jasa domestik atau internasional

Sifat penawaran harga dan pelanggan akan bervariasi menurut sektor industri yang berbeda dan tempat kerja industri.

### **Pedoman ketrampilan dan pengetahuan penunjang**

Mendemonstrasikan Kompetensi, bukti ketrampilan dan pengetahuan yang diperlukan dalam bidang-bidang sebagai berikut ini: prosedur- prosedur pemberian komisi industri/kenaikan harga.

### **Aspek Kritis / Penting untuk Penilaian. Carilah - :**

Fokus khusus ini tergantung pada sektor industri. Program Training sebelum kerja dapat termasuk semua faktor industri.

Carilah :

- Kemampuan menentukan dan menawarkan biaya dengan tepat sederetan produk dan pelayanan pariwisata di dalam kerangka waktu yang dapat diterima oleh industri.
- Pengetahuan praktek industri berkaitan dengan pemberian komisi menaikkan harga.

## B. Bagaimana Mengajar Standar Kompetensi

Bagaimana menampilkan tugas-tugas kegiatan siswa, lembaran transparansi, hand out yang sesuai dengan standar kompetensi.

Ketrampilan, pengetahuan dan sikap macam apa yang akan saya ajarkan pada siswa	Dengan apakah dan bagaimana caranya akan saya pindahkan ilmu tentang ketrampilan, pengetahuan dan sikap kepada siswa
<p><b>1.1 Informasi pembiayaan produk, sumbernya dicari, diseleksi dan diinterpretasikan.</b></p> <p>Catatan: Lihat isi perencanaan untuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Ketrampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menjelaskan proses mencari sumber, menyeleksi dan menginterpretasikan informasi.</p> <p><b>OHT 1,2</b>      <b>HO 2,3</b></p> <p>Pelatih memberikan tugas 1 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 1</b></p>
<p><b>1.2 Biaya dinegosiasikan dengan pemasok secara tepat sesuai dengan kesepakatan dan hubungan dagang.</b></p> <p>Catatan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Ketrampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menjelaskan proses negosiasi biaya dengan pemasok dengan memperhitungkan setiap kesepakatan dagang di tempat itu.</p> <p><b>OHT 3</b>      <b>HO 4</b></p> <p>Pelatih memberikan Tugas 2 Dan memeberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 2</b></p>

<p>1.3 Dimana perlu pemberian komisi/ menaikkan harga dilakukan dengan tepat sesuai dengan prosedur dan persyaratan industri.</p> <p>Catatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Keterampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menjelaskan bagaimana menerapkan prosedur pemberian komisi dan menaikkan harga. Pelatih memberikan Tugas 3 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>OHT 4,5,6</b>      <b>HO 5,6,7</b></p> <p><b>Tugas 3</b></p>
<p>1.4 <b>Konversi nilai tukar dihitung dengan akurat jika diperlukan.</b></p> <p>Catatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Keterampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menjelaskan bagaimana menghitung konversi nilai tukar dan biaya tambahan (untuk Tour Internasional) secara akurat.</p> <p><b>OHT 7,8,9</b>      <b>HO 8,9,10</b></p> <p>Pelatih memberikan Tugas 4 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 4</b></p>
<p>1.5 <b>Biaya akhir untuk pelanggan dihitung secara akurat</b></p> <p>Catatan :</p>	<p>Pelatih menunjukkan kepada siswa bagaimana menghitung biaya akhir untuk pelanggan.</p> <p><b>OHT 10</b>      <b>HO 11</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Keterampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih memberikan Tugas 5 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 5</b></p>
<p>2.1 <b>Penawaran harga yang akurat diberikan kepada pelanggan sesuai dengan prosedur dan format industri.</b></p> <p>Catatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Keterampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menjelaskan bagaimana memberikan penawaran harga yang akurat kepada pelanggan dengan mengikuti prosedur dan format industri.</p> <p><b>OHT 11</b>      <b>HO 12,13</b></p> <p>Pelatih memberikan Tugas 6 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 6</b></p>
<p>2.2 <b>Pilihan penawaran harga ditawarkan secara tepat.</b></p> <p>Catatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Keterampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menjelaskan pilihan penawaran harga lain apa yang masih tersedia untuk pelanggan.</p> <p><b>OHT 12</b>      <b>HO 14</b></p> <p>Pelatih memberikan Tugas 7 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 7</b></p>

<p><b>2.3 Penawaran harga termasuk rincian yang tepat tentang</b></p> <p><b>2.3.1 Memasukkan dan tidak memasukkan</b></p> <p><b>2.3.2 Persyaratan pembayaran</b></p> <p><b>2.3.3 Kondisi-kondisi dan aturan umum</b></p> <p>Catatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Ketrampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menerangkan apa yang harus disertakan pada penawaran harga.</p> <p><b>OHT 13</b>      <b>HO 15</b></p> <p>Pelatih memberikan Tugas 8 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 8</b></p>
<p><b>2.4 Penawaran harga dicatat dan diarsipkan dengan tepat dan jelas sesuai dengan prosedur industri.</b></p> <p>Catatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Ketrampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<p>Pelatih menerangkan bagaimana caranya mencatat dan mengarsipkan informasi penawaran harga sesuai dengan prosedur industri.</p> <p><b>OHT 14</b>      <b>HO 16,17,18</b></p> <p>Pelatih memberikan Tugas 9 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <p><b>Tugas 9</b></p>
<p><b>3.1 Penawaran harga disesuaikan dan perbaharui dengan memperhitungkan perubahan rencana.</b></p> <p>Catatan :</p>	<p>Pelatih menjelaskan pentingnya mencatat dan memproses perubahan sesuai dengan prosedur industri.</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deretan variabel yang tepat</li> <li>• Keterampilan dan pengetahuan penunjang yang tepat</li> <li>• Aspek penting penilaian yang tepat</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid black; padding: 2px; font-weight: bold;">OHT 15</div> <div style="border: 2px solid black; padding: 2px; font-weight: bold;">HO 19</div> </div> <p>Pelatih memberikan Tugas 10 dan memberikan impan balik kepada siswa.</p> <div style="border: 2px solid black; padding: 2px; font-weight: bold; width: fit-content; margin: 0 auto;">Tugas 10</div>
<p><b>3.2 Penyesuaian-penyesuaian dicatat dan diproses secara akurat sesuai dengan prosedur industri.</b></p>	<p>Pelatih menerangkan pentingnya memcatat dan memproses perubahan-perubahan sesuai dengan prosedur industri.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid black; padding: 2px; font-weight: bold;">OHT 16</div> <div style="border: 2px solid black; padding: 2px; font-weight: bold;">HO 20</div> </div> <p>Pelatih memberikan Tugas 11 dan memberikan umpan balik kepada siswa.</p> <div style="border: 2px solid black; padding: 2px; font-weight: bold; width: fit-content; margin: 0 auto;">Tugas 11</div>

## **C Materi Penunjang Bagi Guru** (Transparansi dan lembaran untuk siswa)

---



### **Lembar Penilaian Siswa** (Pengetahuan dan Keterampilan Dasar Penunjang)

## **Menyiapkan Penawaran Harga**

**Nama Siswa:**.....

**Kelompok:**.....

1. Hitunglah penawaran harga secara akurat, perhitungkan biaya yang dinegosiasikan, pemberian komisi dan konversi nilai tukar uang.
2. Berikan pelanggan tawaran harga yang akurat dengan mempertimbangkan biaya ekstra pilihan, cara pembayaran, dan semua kondisi khusus.
3. Sesuaikan dan perbaharui penawaran harga berdasarkan pada perubahan-perubahan rencana.

# **Menghitung Biaya**

---

**Informasi pembayaran produk dapat didasarkan pada :**

- **Akomodasi (misal : Hotel, Penginapan)**
- **Transportasi (misal : darat, udara, laut)**
- **Jenis-jenis Objek-objek wisata (misal : Taman khusus)**
- **Kegiatan-kegiatan khusus (misal : rafting, trekking)**
- **Biaya makanan dan minuman dimasukkan**
- **Kegiatan transfer (misal : dari airport ke hotel)**
- **Biaya ekstra (misal : asuransi)**

## **Catatan:**

**Disini melibatkan banyak pemasok karena itu tiap komponen biaya harus dihitung secara tersendiri.**

# Menghitung Biaya

---

**Sumber-sumber informasi pembiayaan dapat termasuk :**

- **Tarif rahasia (dipublikasikan)**
- **Brosur-brosur**
- **Informasi pada fax dari pemasok**
- **Negosiasi langsung dengan pemasok untuk mendapatkan harga neto**
- **Jadwal penerbangan (promosi-promosi khusus) didistribusikan oleh pemasok**

# Menghitung Biaya

---

**Merundingkan biaya-biaya dengan pemasok tergantung pada faktor-faktor seperti :**

- Jumlah penumpang
- Umur penumpang, misal : anak-anak
- Daftar rencana perjalanan domestik atau internasional
- Jenis /standar akomodasi
- Akomodasi untuk berdua atau sendiri
- Tanggal keberangkatan
- Lama tinggal
- Pilih yang diikutsertakan , misal : makanan, kunjungan ke objek wisata

**Harga-harga yang ditawarkan termasuk harga:**

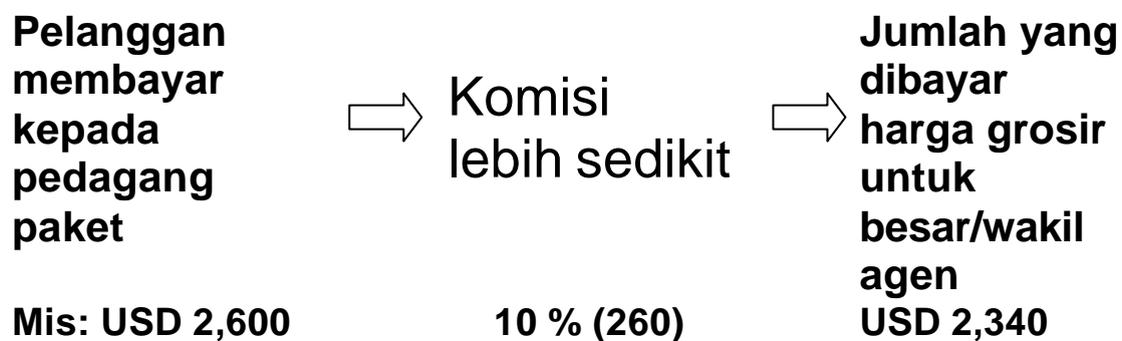
- **Grosir (jumlah yang dibayari oleh pelanggan)**
- **Neto (jumlah yang agen bayar kepada pemasok).**

## Menghitung Biaya

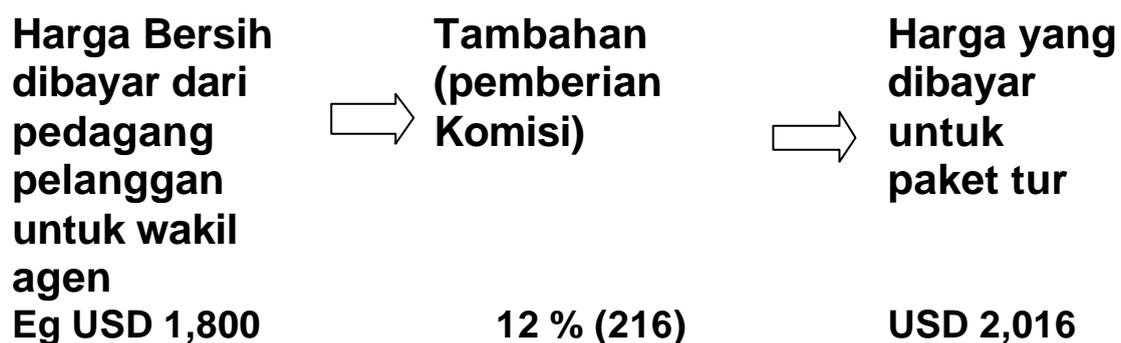
---

Ada beberapa cara yang berbeda untuk menerapkan pemberian komisi atau kenaikan harga.

### Contoh 1:



### Contoh 2:



# Menghitung Biaya

---

Jumlah komisi sangat berbeda-beda tergantung pada produk/jasa yang diberikan.

Angkanya dapat mencapai 30%

Misalnya :

Perjalanan udara (untuk internasional lebih tinggi 5% dari pada domestik).

Transportasi darat            10 – 20%

Pesiar                            10%

Akomodasi                      10%

- Sebagai tambahan beberapa pemasok memberikan komisi atau bonus untuk lembur yang didasarkan pada :
  - Loyalitas terhadap produk mereka
  - Pencapaian target-target penjualan
  - Penjualan yang diproyeksikan ke masa depan

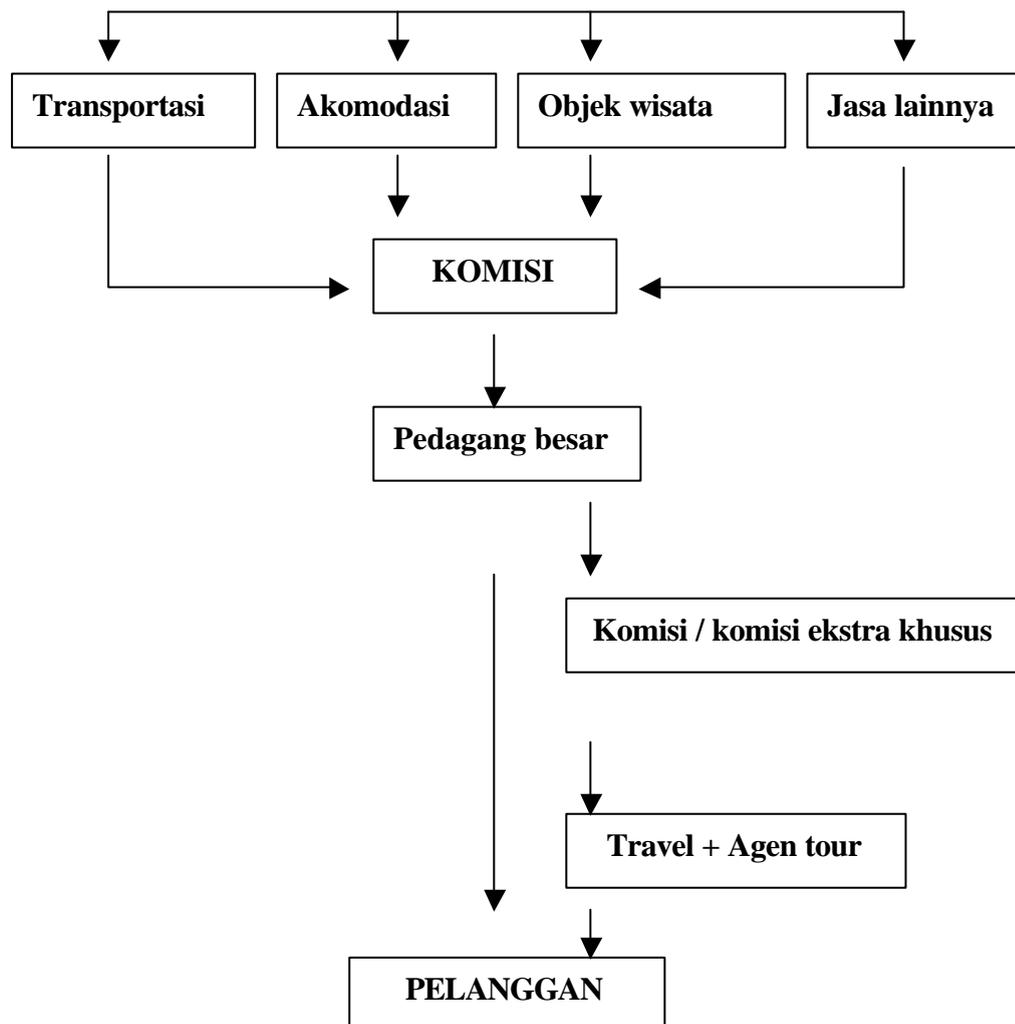
Produk-produk ini disebut sebagai :

“ Produk-produk andalan”

Misal : komisinya dapat mencapai 15% bukan 10%

# Menghitung Biaya

Struktur pemberian komisi yang melibatkan pedagang besar, misalnya



# Menghitung Biaya

---

**Menghitung konversi nilai mata uang adalah yang esensial dalam pembayaran tur Internasional.**

- **Harga-harga dalam brosur biasanya berlaku sesuai dengan masa berlakunya, misalnya :satu tahun.**
- **Tour Internasional yang ditawarkan dalam dolar Amerika berarti bahwa pedagang besar harus memperkirakan kebutuhan-kebutuhan mereka sebelumnya dan mencoba membeli dari pemasok pada waktu dan dengan harga yang pantas.**
- **Tetapi kadang-kadang harus dilakukan penambahan harga dengan memperhitungkan perubahan utama dalam nilai tukar**

**Catatan : Pelanggan tidak perlu membayar tambahan kalau mereka sudah membayar tur sebelum terjadinya perubahan nilai mata uang.**

## Menghitung Biaya

---

Contoh biaya tambahan menurut kurs mata uang .  
Pedagang besar tur menciptakan suatu paket tur dengan kurs 1 US\$ = Rp 7000 (per januari 2000).

Biaya keseluruhan = US\$ 4,600 (Harga pelanggan)

Pada bulan Oktober 2000, 1 USD = Rp 9,200.

**Pedagang besar harus membayar pemasok dengan kurs USD**

Pemesanan telah dilaksanakan dan pedagang besar harus segera membayar dengan kurs dolar walaupun pelanggan akan membayarnya dalam rupiah.

Karena itu ia menerapkan biaya tambahan nilai mata uang 20% terhadap biaya tur.

Biaya keseluruhan sekarang adalah USD 5,520 (harga pelanggan).

## Menghitung Biaya

---

Contoh konversi kurs mata uang.

Banyak produk yang terjual dipublikasikan dengan kurs rupiah.

Tetapi banyak produk luar negeri (dan ada beberapa yang lokal) akan ditawarkan dengan kurs mata uang asing ,misal : USD.

Harga-harga ini harus dikonversi ke dalam rupiah dengan memakai nilai penjualan bank harian.

Informasinya dapat diperoleh melalui CRS atau dari tempat-tempat/bank-bank yang dikuasakan untuk menukar uang.

Misalnya :

<b>Nilai tukar</b>	<b>Membeli (uang kertas)</b>	<b>Menjual (uang kertas)</b>
<b>USD</b>	<b>8,946.00</b>	<b>9,946.00</b>
<b>Australia Dollar</b>	<b>4,633.00</b>	<b>5,161.00</b>
<b>Poundsterling</b>	<b>12, 731.00</b>	<b>14, 162.00</b>
<b>Singapore Dollar</b>	<b>5,099.00</b>	<b>5,673.00</b>

## Menghitung Biaya

---

Biaya akhir akan tergantung pada faktor-faktor yang baru saja dibicarakan dan banyak yang lain lagi.

Contoh :

Harga tur pada brosur adalah USD 3,540

Kode tur	Mulai dari London	Berakhir di
London		
2507	Sabtu, 20 Mei	Sabtu, 10 Juni
	satu orang	USD 230
	diskon pembayaran awal	potongan 2,5%

Biaya tur (2507/ 012)	3,540,00
Kebutuhan kamar untuk 1 orang	230,00
	+
Harga tur total	3,770,00
Dikurangi diskon pembayaran awal	94,25
	+
Harga yang disesuaikan	3, 675,75
Ditambah penerbangan Jakarta- London	1,880,00
Pajak keberangkatan	110,00
Asuransi	120,00
	+
Harga keseluruhan	5,758,00

**Pembiayaan yang akurat    layanan yang terbaik bagi    pelanggan**

## Menyiapkan Penawaran Harga

Menyiapkan tawaran harga yang akurat memerlukan kerjasama dan pengertian dari semua pihak yang terlibat.

### Tanggung Jawab

<b>Operator Tur</b>	<b>Pelanggan</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyiapkan rencana tur sesuai dengan harga yang tertera.</li> <li>• Menerangkan bagian-bagian dan kondisi-kondisinya seperti :               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hal-hal yang termasuk</li> <li>▪ Hal-hal yang tidak termasuk</li> <li>▪ Pembatalan-Pembatalan</li> <li>▪ Aturan-aturan</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membayar harga yang sudah dipilih</li> <li>• Menerima kondisi-kondisi /bagian-bagiannya, misal : dengan membaca aturan-aturannya</li> <li>• Memberikan informasi pemesanan yang benar</li> </ul>

## **Menyiapkan Penawaran Harga**

Pilihlah yang dipertimbangkan dapat termasuk :

- Akomodasi, misalnya :satu kamar untuk satu orang daripada satu kamar untuk dua orang
- Asuransi
- Tur ekstra untuk melihat-lihat pemandangan
- Kegiatan-kegiatan seperti rafting, trekking, terbang dengan balon terbang
- Akomodasi sebelum/ sesudah tur
- Persinggahan-persinggahan sesuai dengan pemesanan
- Transfer dari/ ke airport
- Persewaan mobil

## **Menyiapkan Penawaran Harga**

---

Rencana tawaran harga harus berisi informasi tentang :

- **Yang termasuk :**
  - **Biasanya transportasi, minimal : akomodasi pada waktu *sightseeing***
  - **Dapat termasuk tranfer, makanan, jasa-jasa panduan**
- **Yang tidak termasuk :**
  - **Tour pilihan, berpergian, asuransi, biaya kelebihan bagasi, biaya visa**
- **Kondisi-kondisi Umum :**
  - **Tanggung jawab pedagang besar jika terjadi perubahan-perubahan**
  - **Perubahan harga, misalnya : biaya tambahan kenaikan nilai mata uang**
  - **Pentingnya asuransi**
  - **Kondisi-kondisi dan prosedur-prosedur pemesanan**
  - **Paspor, Visa dan persyaratan-persyaratan pajak**

# Informasi Pemesanan dan Penbiayaan Sampel

---

Contoh :

Transit Travel and Tours  
 Jl. Ciputat Raya  
 Ciputat - Jakarta

Mr and Mrs T Sutopo  
 Jl. Marga Satwa  
 Ragunan

Dear Mr and Mrs Sutopo

We have pleasure in confirming your travel management to Europe, departing from Jakarta on Saturday 7 October.

A detailed itinerary and a form regarding our booking conditions will be forwarded shortly.

I would recommend that you read through the conditions detailed in the back of the Prima Tours brochure, a copy of which you already have.

The costs of holiday are as follows :

Air fares	Jakarta to London return Garuda economy class	
	USD 1,250 per person x 2	2,500.00
Taxes	Indonesian and UK Departure taxes USD 140 per person x 2	280.00
Tours Prima	Grand European USD 1,450 per person x 2	2,900.00
Prima	Best of Britain USD 560 per person x 2	1,120.00
Accommodation	Kensington Hilton (2 night)	
Pre and Post tour	USD 530 per person x 2	1,060.00
Insurance	Prima safe and secure USD 160 per person	320.00
	<b>Total</b>	<b>8,180.00</b>
	Less Prima 2 <sup>nd</sup> tour discount	230.00
	<b>Balance payable</b>	<b>8,410.00</b>

## **Menyiapkan Penawaran Harga**

---

**Mencatat dan mengisi tawaran harga melibatkan pemeriksaan yang teliti, rincian pemesanan dan harus meliputi :**

- **Rincian agen, misal : siapa yang melakukan pemesanan**
- **Informasi tentang pelanggan**
- **Rencana jadwal perjalanan (tanggal dan komponen yang benar)**
- **Penawaran harga yang benar (daftar isinya sesuai dengan harganya)**
- **Jumlah komisi sudah diperhitungkan**
- **Tanggal uang muka dan pembayaran akhir (pelunasan)**
- **Kondisi pemesanan yang lain**

**Penawaran harga tanpa pemesanan harus diarsipkan dan ditangani selanjutnya sesuai dengan prosedur industri.**

**Apabila sudah ada pemesanan, semua dokumen harus disimpan didalam arsip pelanggan.**

## Contoh: Transit Travel Tours

File Number 328106

Nama Pelanggan	Tanggal Lahir	No Telp Kantor
Sutopo / H pak	24 – 2 - 65	8476592
Sutopo / E ibu	11 – 12 - 66	
<p><b>Alamat surat-menyurat</b></p> <p><b>Surat</b> : Jl. Marga Satwa, Ragunan, Jakarta</p> <p><b>E-mail</b> : <a href="mailto:hSutopo@hotmail.com.id">hSutopo@hotmail.com.id</a></p> <p><b>Nomor Fax</b> :</p> <p><b>No telp. rumah</b> : 7301289</p>		
<p><b>Permintaan khusus missal tempat duduk, makanan khusus Vegetarian</b></p> <p><b>Ibu A. Sutopo – tempat duduk dekat jendela</b></p>		

**HO 17(lanjutan)**

Airline Garuda		Record Locator L47.85T		Tiketing Time limit 7 Sept		Fare Type Y		Ticket Nimber		Principle Advised Date Initial
Flight Number	Class	Dep Date	From	To	Status	Deep Time	Arrival Time	Arrival Date		
GIA 22	Y	07 Oct	Jkt	Lon	OK	19.00	09.30	08 Oct		
GIA 23	Y	26 Oct	Lon	Jkt	OK	11.00	18.30	27 Nov		
			Airfares	USD	1,250 pp					
			Taxes	USD	140					

Customer Name	Heben	Evelyn		
Nationality	Indonesian	Indonesian		
Passport no	F 375426	F375427		
Issue date	14/8/97	14/8/97		
Expiry date	14/8/02	14/8/02		

**Visas Required**

Type	Tourist	Tourist		
Country	Uk	Uk		
Issue date				
Expiry date				
Type	Tourist	Tourist		
Country	France	France		
Issue date				
Expiry date				
Type	Tourist	Tourist		
Country	Italy	Italy		
Issue date				
Expiry date				

<b>Tours Accomodation And extras</b>				
<b>Operator name</b>	<b>Prima</b>	<b>Prima</b>	<b>Prima</b>	<b>Prima</b>
Confirmed by	Hera	Hera	Hera	Hera
Date	16 July	16 July	17 July	
Tour, accomodation, extras name	Kensington Hilton	Grand European	Best of Britain	Safe and secure ins
Tour code		GE 121	ABB 15	
Dep adte	08 - 09 Oct 25 - 26 Nov	09 Oct	15 Nov	
Return date		30 Oct	25 Nov	
Accomodation Type	Twin	Twin	Twin	
Cost	USD 1,060 (530 pp)	USD 2,900 ( 1,450 pp)	USD 1,120 (560 pp)	USD 320 (160 pp)
Deposit				
Other cost factors	2 <sup>nd</sup> tours	discount	USD 320	(160 pp)
Balance due	Total	Due USD	8,410.00	
Date		22	August	
Notes				

# Menyesuaikan Penawaran Harga

---

Pelanggan

Hal ini dapat diprakarsai oleh

Pemasok

Contoh Perubahan rencana yang dapat mengubah biaya-biaya :

- Tanggal perjalanan
- Waktu-waktu penerbangan
- Jenis akomodasi
- Daftar jadwal perjalanan
- Peningkatan biaya
- Tambahan biaya-biaya kenaikan nilai mata uang

# **Menyesuaikan Penawaran Harga**

---

**Penyesuaian tawaran harga harus dicatat dan diproses sesuai dengan ketentuan perusahaan.**

**Misalnya :**

- **Perubahan pada tawaran harga harus dicatat secara tertulis**
- **Pemasok harus memberikan konfirmasi yang telah diperbaiki dapat kemudian dikirim kepada pelanggan**
- **Kecuali perubahan untuk tour yang lebih mahal, perubahan harga tour dapat dilakukan oleh pemasok**
- **Agen dapat juga meminta perubahan harga tergantung pada kebijakan industri**

Catatan : tugas-tugas detail dibawah ini dapat digunakandengan simulasi lingkungan atau simulasi di tempat kerja.

## **Tugas 1**

### **Informasi pembiayaan produk, sumbernya dicari, diseleksi dan diinterpretasikan dengan akurat.**

Anda bekerja pada agency travel dan tour, sedang merencanakan pengembangan beberapa tur paket yang baru.

Manager anda meminta anda melakukan penelitian tentang biaya-biaya berbagai produk dari pemasok tur di Indonesia.

Mulailah dengan mencari contoh-contoh harga-harga perjalanan udara dan akomodasi bintang 4 bagi orang-orang yang melakukan perjalanan ke Bali dan Medan.

## **Tugas 2**

### **Biaya dinegosiasikan dengan pemasok setempat mungkin dan sesuai dengan kesepakatan/hubungan dagang.**

Pelatih memberikan salinan tarif yang disepakati siswa atau siswa mendapatkannya dari agen travel dan tour.

Siapkan laporan yang meringkas :

- Bagaimana perbandingan harga dengan yang dipublikasikan (rack rates)
- Metode pembiayaan (apakah harga neto atau grosir)
- Faktor-faktor dan kondisi-kondisi yang dipakai pemasok untuk menutup harga-harga, misalnya : tanggal-tanggal musim tertentu, kondisi-kondisi pembayaran.

## **Tugas 3**

### **Dimana perlu prosedur pemberian komisi/ kenaikan harga dilaksanakan secara akurat sesuai dengan prosedur dan persyaratan industri.**

Anda bekerja pada agen travel dan tour dan harus menerapkan kenaikan harga 2 produk yang berbeda dalam suatu tawaran harga bagi pelanggan.

- Penerbangan telah memberikan harga neto USD 1,600 dan perusahaan anda menerapkan kenaikan harga 9%.
- Pemasok akomodasi memberikan harga grosir USD 1,800 dan memberi agency anda komisi 10%.

## Tugas 4

### **Konversi nilai mata uang dihitung secara akurat apabila diperlukan.**

Anda telah mempersiapkan serangkaian tawaran harga dengan USD bagi pelanggan yang sekarang memerlukan pembayaran dengan rupiah.

Pakailah nilai tukar penjualan harian untuk menghitung harga-harga, dengan asumsi bahwa mereka akan membayar tunai :

- Biaya penerbangan 1,200 ; 2,650
- Akomodasi di Bali 720 ; 1,470

## Tugas 5

### **Biaya akhir untuk pelanggan dihitung secara akurat.**

Hitunglah biaya keseluruhan liburan untuk 2 orang dewasa ke Sydney, Australia :

- Biaya ticket pesawat ( untuk biaya perorang) ditambahkan USD 800 (neto)
- Pajak keberangkatan
- Tour (15 hari) AUD 2,300 (grosir)
- Asuransi Rp. 2.300.000,-

Perusahaan anda menerapkan kebijakan kenaikan harga 8% dari harga neto.

Klien anda akan menerima 3% potongan harga tour jika ia membayar 120 hari sebelum keberangkatan.

## Tugas 6

### **Tawaran harga secara akurat diberikan kepada pelanggan sesuai dengan prosedur-prosedur dan format-format industri.**

Ambilah informasi dari Tugas 5, naikkan harga untuk beberapa nama pelanggan pada :

- Pelanggan
- Penerbangan
- Tur
- Perusahaan Asuransi
- Tanggal perjalanan

Siapkanlah surat yang dikirim kepada pelanggan yang berisi tawaran harga yang akurat untuk produk dan jasa yang diminta.

## Tugas 7

**Pilihan ditawarkan secara tepat. Pelanggan anda menanyakan tentang :**

- Akomodasi hotel sebelum tour selama 2 malam dan sesudah tour 1 malam.  
Anda melakukan pemesanan pada hotel Regent International dengan harga kamar AUD 260 per malam.
- Tour sehari melihat-lihat kota Sydney termasuk pesiar dipelabuhan dengan harga AUD 80 per orang. Hitunglah biayanya dalam rupiah dan naikkan harga dengan 10 %.

## Tugas 8

**penerapan Tawaran harga termasuk rincian-rincian yang akurat mengenai hal-hal berikut secara tepat :**

- Yang termasuk dan tidak termasuk
- Persyaratan pembayaran
- Kondisi –kondisi dan aturan-aturan umum

Dapatkanlah brosur tour yang diperpanjang untuk membuat daftar jadwal perjalanan internasional. Ringkaslah isinya berdasarkan :

- Informasi yang berhubungan dengan harga tour
- Prosedur-prosedur pembayaran dan reservasi
- Perubahan-perubahan terhadap pemesanan pembatalan dan kebijakan pendanaan kembali
- Tanggung jawab operator tur
- Apa yang termasuk/tidak termasuk dalam harga tur

Bandungkan laporan anda dengan siswa lain dan identifikasikan variasi-variasi dan perbedaan-perbedaan.

## Tugas 9

**Tawaran harga dicatat dan diarsipkan secara akurat dan jelas sesuai dengan prosedur industri .**

Dapatkanlah salinan lembaran fakta arsip dari agency travel dan Tour. Bandungkanlah dengan HO 13 . Diskusikan perbedaan-perbedaannya dengan pelatih anda dan siswa-siswa lain.  
Bersama-bersama, buatlah sebuah contoh yang baru !

## **Tugas 10**

### **Tawaran harga disesuaikan dan diperbaharui secara akurat dengan memperhitungkan perubahan-perubahan rencana.**

Tuan Sutopo menelpon bahwa ia tidak bisa melanjutkan tinggal di hotel dan harus membatalkan tour terbaiknya, Britain tour dan malam-malam terakhir di Kensington Hilton.

Kirimkanlah Tuan dan Nyonya Sutopo tawaran harga dan daftar jadwal perjalanan yang diperbaharui.

Ingatkan bahwa potongan tur kedua tidak berlaku lagi. Prima Tours juga sudah memberikan informasi pada anda bahwa ada tambahan pembayaran sejumlah USD 30,00 (per orang) kepada mereka.

## **Tugas 11**

### **Penyesuaian-penyesuaian dicatat dan diproses secara akurat sesuai dengan prosedur-prosedur industri.**

Perbaharuilah arsip untuk Tuan dan Nyonya Sutopo.

## **Bagian 5 Cara Menilai Unit/Bagian ini**

### **Apa yang dimaksud dengan penilaian?**

Penilaian adalah suatu proses mengumpulkan keterangan dan membuat keputusan-keputusan terhadap perkembangan yang memenuhi kriteria kinerja yang telah dikemukakan dalam standar kompetensi. Pada saat yang tepat, penilaian dilakukan dengan memutuskan tercapai tidaknya kompetensi tersebut.

Penilaian dapat mengetahui prestasi siswa dengan lebih baik, daripada memperbandingkan kinerja siswa yang satu terhadap siswa lain.

### **Apa yang kita maksud dengan kompeten?**

Tanya pada diri Anda sendiri, “Apa yang dibutuhkan seorang pegawai agar bisa melakukan pekerjaannya?” Jawaban dari pertanyaan ini akan menjawab apa arti kata “kompeten”. Untuk menjadi kompeten dalam pekerjaan yang memerlukan ketrampilan menunjukkan bahwa orang tersebut akan mampu:

- Menunjukkan kinerja ketrampilan pada tingkat yang dapat diterima

- Mengatur tugas-tugas yang diberikan padanya

- Bereaksi tepat dan tanggap saat ada kendala

- Memenuhi peran dalam pola kerja

- Menggunakan ketrampilan dan pengetahuannya pada situasi-situasi baru.

Saat Anda menilai kompetensi ini, Anda harus mempertimbangkan seluruh persoalan yang tertera di atas untuk mencerminkan sifat dasar nyata dari pekerjaan tersebut

### **Mutu Para Penilai**

Seorang penilai yang berkualitas harus dapat menilai unit ini, atau juga dapat menilai seorang pelatih yang mempunyai kualifikasi untuk menilai. Bila Anda memiliki kualifikasi untuk menilai, maka Anda dapat memilih metoda-metoda yang ditawarkan di buku panduan ini atau menciptakan metoda Anda sendiri. Para penilai wajib melihat panduan pedoman standar kompetensi sebelum sampai kepada salah satu metoda kompetensi yang akan digunakan.

Halaman-halaman berikut akan menggunakan metoda-metoda yang dapat dipakai untuk menilai kompetensi ini. Cara penilaian yang ditawarkan telah di desain khusus untuk tiap elemen, kriteria kinerja dan ketrampilan serta pengetahuan sebagai dasar mendapatkan kompetensi ketrampilan yang dimaksud.

Hasil dari penilaian yang sukses harus mengindikasikan pengetahuan dan pengertian yang cukup dan relevan agar dapat menyimpulkan arti kompetensi tersebut.

Sangat tidak pantas untuk memberi nilai ‘angka’ sebagai tanda lulus, karena bagian yang 30% yang dianggap salah dari seorang calon dapat saja terdiri dari bagian terpenting dari kompetensi siswa bersangkutan. Maka dari itu, lebih baik menilai siswa dengan kata ‘kompeten’ atau ‘kompetensi yang wajib dicapai’.

## **Pengakuan Pada Kompetensi Terkini**

Satu prinsip penilaian gabungan nasional menyediakan sebuah penghargaan untuk sebuah kompetensi terakhir, tanpa mengindahkan dimana kompetensi ini telah diperoleh. Penilaian akan menunjukkan bahwa seseorang dapat memperoleh kompetensi dalam cara yang bervariasi:

Kualifikasi sebelumnya

Belajar secara informal

Penghargaan Kompetensi Terakhir akan mengumpulkan bukti untuk menilai seseorang terhadap standar-standar kompetensi untuk menetapkan apa orang tersebut telah mencapai kompetensi yang dibutuhkan untuk satu pekerjaan atau sebagai penghargaan bagi suatu kualifikasi formal.

# Penilaian

## Penilaian yang disarankan untuk Menyiapkan Penawaran Harga

<b>Metode-metode pengumpulan bukti yang disarankan</b>
Penilaian pelaksanaan praktek di lingkungan kerja termasuk mengobservasi siswa: <ul style="list-style-type: none"><li>• Memakai teknologi untuk menyiapkan tawaran harga</li></ul>
<b>Keterangan pihak ketiga/bukti dokumentasi dapat diperoleh dari ;</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Laporan teman atau pengawas (tertulis atau lisan)</li><li>• Rincian pelatihan, pengalaman kerja sebelumnya</li><li>• Dokumen tawaran harga tertulis yang dibuat oleh calon</li><li>• Laporan pelanggan (tertulis atau lisan)</li></ul>
<b>Penilaian di luar tempat kerja, kegiatan-kegiatan simulasi dapat dipakai untuk memberikan kesempatan kepada siswa untuk menunjukkan bukti ketrampilan mereka melalui demonstrasi praktek :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rancanglah lingkungan kantor pariwisata simulasi sesuai dengan konteks kerja yang memungkinkan siswa mencari informasi sumber pembiayaan dan menyiapkan tawaran harga dalam berbagai konteks untuk berbagai produk yang berbeda dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan pelanggan yang berbeda.</li><li>• Buat suatu proyek yang mengintegrasikan banyak ketrampilan termasuk penyiapan tawaran harga (misal : kombinasikan dengan penelitian produk dan tujuan wisata, mengeluarkan dokumentasi, menjual ketrampilan-ketrampilan).</li><li>• Buatlah proyek untuk mengembangkan pembiayaan untuk paket berbagai produk dan jasa-jasa pariwisata.</li></ul>

## Contoh: Peragaan memainkan peran, studi kasus, proyek

### Tugas penilaian 1

Siapkanlah tawaran harga untuk satu keluarga (2 dewasa dan 2 anak-anak berumur 12 tahun dan 4 tahun) yang meminta daftar jadwal perjalanan sebagai berikut :

- Biaya udara kelas ekonomi ke Bali (sediakan untuk pemesanan yang dibuat 14 hari sebelumnya).
- Menyewa mobil selama 3 hari.
- Pemesanan akomodasi hotel bintang 4 terletak dekat pantai selama 7 malam.

Uruslah pengadaan tiket, voucher dan informasi pendukung untuk daftar jadwal perjalanan ini (anda boleh memakai nama sendiri). Contoh ini dapat juga dipakai untuk menilai unit PARUJPFPG07C Memproses Dokumentasi Perjalanan Bukan Udara dan PARUJPFPG08C Menghitung Harga dan Membuat Tiket Penerbangan Domestik

### Tugas penilaian 2

Siapkan 2 tawaran harga perbandingan untuk konferensi satu hari untuk 30 orang termasuk pelayanan minum teh, pagi dan sore, makan siang, makan malam, sewaan ruangan dan audio visual pada hotel bintang 4 dipusat kota. Sampaikan secara tertulis kedua pilihan itu kepada pelanggan.

Masukkan ide-ide dan biaya-biaya yang sama untuk lampiran-lampiran pendek sesudah konferensi. Berikan penjelasan terhadap pilihan tempat dan tour tersebut. Contoh ini dapat juga dipakai untuk menilai unit-unit :

- PARUJPFPG01C Mencari Sumber dan Memberikan Informasi dan Saran Tujuan Wisata.
- PARUJPFPG02C Mengakses dan Menginterpretasikan Informasi Produk.

### Tugas penilaian 3

Anda adalah seorang guide dan manager tour yang berpengalaman. Seorang kenalan meminta anda memberikan saran daftar jadwal perjalanan dan harga keseluruhan tour di pulau Jawa dengan pelayanan penuh selama 1 minggu untuk 10 orang pada bulan Oktober. Buatlah sebuah daftar jadwal perjalanan dan berikan tawaran harga untuk kelompok ini dengan memperhitungkan semua biaya termasuk diri anda sendiri. Contoh ini dapat juga dipakai menulis unit-unit :

- PARUJPFPG02C Mencari Sumber dan Memberikan Informasi dan Saran Tujuan Wisata.
- PARUJPFPG02C Mengakses dan Menginterpretasikan Informasi Produk.

**Pertanyaan harus difokuskan pada :  
Teknik dan Proses**

**Tugas penilaian 4**

Jelaskan langkah-langkah yang termasuk dalam pemilihan informasi secara tepat dan akurat.

**Tugas penilaian 5**

Bagaimana anda mencatat dan memproses penyesuaian-penyesuaian terhadap tawaran harga?

**Pengetahuan Penunjang**

**Tugas penilaian 6**

Berapakah angka komisi standar yang berlaku bagi tur paket dan kapan angka itu bervariasi?

**Tugas penilaian 7**

Jelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga yang diberlakukan bagi tawaran harga?

**Tugas penilaian 8**

Terangkanlah langkah-langkah yang dilakukan dalam menghitung nilai tukar yang pasti dalam mengkonversi nilai mata uang asing berdasarkan variasi industri yang dapat diterima?

**Tugas penilaian 9**

Apakah perbedaan antara biaya neto dan biaya grosir?

**Pengorganisasian dan Perencanaan**

**Tugas penilaian 10**

Bagaimana anda memastikan bahwa semua rincian termasuk dalam dokumen tawaran harga?

### **Tugas penilaian 11**

Apabila menyiapkan tawaran harga, rincian apakah yang harus dimasukkan berkaitan dengan:

(I) persyaratan-persyaratan dan (II) kondisi-kondisi dan aturan-aturan pembayaran ?

### **Berkomunikasi Dengan Orang Lain**

### **Tugas penilaian 12**

Bagaimana anda memakai kesepakatan dagang dalam merundingkan biaya-biaya pemasok?

### **Pemecahan Masalah**

### **Tugas penilaian 13**

Apa yang anda lakukan jika anda telah menyiapkan tawaran harga dan harganya dinaikkan oleh pemasok?

### **Kesehatan dan Keselamatan**

### **Tugas penilaian 14**

Apakah referensi kesehatan, keselamatan dan keamanan dalam membuat tawaran harga?

## **Yang Perlu Dimiliki Seorang Penilai Untuk : Menyiapkan Penawaran Harga**

**Nama Calon : ..... Nama Penilai : .....**

**Apa calon telah memberikan bukti yang cukup memperlihatkan bahwa ia dapat :**

**Menerapkan ketrampilan dan pengetahuan yang berhubungan dengan unit-unit lain :**

Direkomendasikan :

- PARUJPFPG01C Mencari Sumber dan Memberikan Informasi dan Saran Tujuan Wisata.
- PARUJPFPG02C Mengakses dan Menginterpretasikan Informasi Produk
- PARUJPFPG03C Menjual Produk dan Jasa Pariwisata.

**Perlihatkan dan pakai ketrampilan tehnik yang anda miliki/serta prosedur untuk standar yang diperlukan oleh sebuah industri wisata, termasuk penilaian alat secara benar untuk:**

- Mencari sumber, menyeleksi dan menginterpretasikan informasi pembiayaan produk secara akurat.
- Melaksanakan prosedur-prosedur dan persyaratan pemberian komisi /menaikkan harga secara akurat.

**Melaksanakan prosedur-prosedur pemberian komisi dan menaikkan harga secara akurat sesuai dengan prosedur-prosedur dan persyaratan-persyaratan indutri dimana perlu :**

- Menghitung konversi nilai mata uang secara akurat, bila diperlukan.
- Menghitung biaya akhir untuk kepentingan pelanggan secara tepat.
- Menyediakan tawaran harga yang tepat bagi pelanggan sesuai dengan prosedu-prosedur dan hormat-formatindustri pariwisata.
- Memasukkan rencana-rencana yang akurat didalam tawaran harga tentang hal-hal berikut ini dengan benar :
  1. Yang termasuk dan tidak termasuk
  2. Persyaratan pembayaran
  3. Kondisi-kondisi dan aturan-aturan umum
- Menawarkan kan pilihan-pilihan secara benar.
- Mencatat tawaran harga dengan akurat dan jelas dan mengarsipkannya sesuai dengan prosedur industri wisata.
- Menyesuaikan dan memperbaharui tawaran harga secara akurat dengan memperhitungkan perubahan-perubahan rencana.
- Mencatat dan memroses penyesuaian-penylesaiannya secara akurat sesuai dengan prosedur industri.

**Rencanakan dan atur segala aktivitas secara berdaya guna :**

- Carikan sumber dan organisasikan semua yang membutuhkan informasi secara logis untuk memfasilitasi pengadaan tawaran harga yang jelas dan akurat.

**Kerjakan dan berkomunikasi dengan rekan dan pelanggan**

**untuk :**

- Merundingkan biaya-biaya dengan pemasok secara benar dan sesuai dengan kesepakatan /hubungan dagang.
- Menyediakan tawaran harga dengan format yang cocok dengan kebutuhan pelanggan.

**Tanggapi masalah-masalah yang dapat terjadi terhadap aktivitas kerja :**

- Menanggapi perubahan-perubahan rencana-rencana pemasok secara tepat setelah tersedia tawaran harga awal kepada pelanggan.

**Satukan prosedur kesehatan, keselamatan dan keamanan :**

- Menyediakan referensi yang tepat mengenai kesehatan, keselamatan dan keamanan dalam penyediaan tawaran harga bagi pelanggan.

# Lembar Penilaian Kompetensi

Unit: PARUJPLJP09C

## Menyiapkan Penawaran Harga

Nama siswa/peserta: .....

Nama penilai: .....

<b>Siswa dinilai dengan:</b>	<b>Kompeten</b>	<input type="checkbox"/>
	<b>Kompetensi tercapai</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Umpan balik untuk siswa</b>		

### Tanda tangan

Siswa telah diberi tahu mengenai hasil penilaian dan alasan-alasan atas putusan yang telah diberikan.	Tanda tangan penilai:  Tanggal:
Saya telah diberi tahu mengenai hasil penilaian dengan segala alasannya	Tanda tangan siswa:  Tanggal: