



**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UJIAN NASIONAL
TAHUN PELAJARAN 2008/2009**

KISI-KISI SOAL TEORI KEJURUAN

Satuan Pendidikan : Sekolah Menengah Kejuruan(SMK)

Program Keahlian : Penjualan

Kode : **F- 027**

Alokasi Waktu : 120 menit

Jenis Soal : Pilihan Ganda

Jumlah Soal : 40 soal

NO	SANDAR KOMPETENSI LULUSAN	KEMAMPUAN YANG DIUJI
1.	Menyiapkan dan mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan mengoperasikan alat hitung • Mengidentifikasi mesin pembayaran baik tunai maupun non tunai • Menjelaskan pengoperasian alat ukur • Menyebutkan alat bantu verifikasi
2	Menata Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi perencanaan visual penataan produk • Mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mengimple mentasikan perencanaan • Mengidentifikasi penanataan display produk • Menjelaskan tandar penatan produk perusahaan sesuai perencanaan • Menyebutkan display produk dan perilaku konsumen
3	Melakukan Komunikasi dan Negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tanggapan terhadap keberatan yang muncul dari calon pelanggan • Menyebutkan keberatan pelanggan dalam proses tawar menawar • Menjelaskan Proses tawar menawar dengan calon pembeli • Menjelaskan keunggulan produk dan perbandingan dengan produk pesaing • Menjelaskan bagaimana meyakinkan calon pelanggan ke arah kesepakatan

NO	SANDAR KOMPETENSI LULUSAN	KEMAMPUAN YANG DIUJI
4	Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi sinyal-sinyal dari calon pelanggan • Meidentifikasi.bahasa atau gerak tubuh pelanggan • Menyebutkan konfirmasi keputusan pelangan. • Menyebutkan keputusan pelanggan untuk mempercepat pengambilan keputusan calon pelanggan,
5	Melakukan proses administrasi transaksi jual beli	<ul style="list-style-type: none"> • menyebutkan formulir dan berkas – berkas aministrasi • Menjelaskan formulir dan berkas-berkas administrasi • Menjelaskan pengisian formulir dan berkas-berkas administrasi . • Menjelaskan pihak pihak yang terkait dengan transaksi • Menyebutkan kesepakatan dengan pihak lain dan dikonfirmasi kembali
6	Melakukan Penyerahan/ Pengiriman Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Menyebutkan barang yang akan diserahkan atau dikirim. • Menjelaskan pengemasan produk yang dibeli pelanggan sesuai dengan prosedur • Menyebutkan total harga produk kepada pelanggan • Menjelaskan proses pembayaran dan penyerahan peoduk yang dibeli • Menjelaskan proses pengiriman produk yang dibeli pelanggan.
7	Menagih Pembayaran (Hasil penjualan)	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi klausul-klausul perjanjian. • Menjelaskan proses penagihan pembayaran
8	Menemukan Peluang Baru dari Pelanggan.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi hasil hubungan yang telah dijalin dengan pelanggan • Mennjelaskan kepada pelanggan agar meningkatkan volume pembelian atau frekuensi pembelian. • Menjelaskan produk lain (penjualan silang) yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. • Menjelaskan tindaklanjut permintaan lain dari pelanggan.