



FR-APL-01. FORMULIR PERMOHONAN SERTIFIKASI KOMPETENSI

Bagian 1 : Rincian Data Asesi

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

a. Data Pribadi

Nama lengkap : _____
Tempat / tgl. lahir : _____
Jenis kelamin : Laki-laki / Wanita *
Kebangsaan : _____
Alamat rumah : _____
Kode pos : _____
No. Telepon/E-mail : Rumah : _____ Kantor : _____
HP : _____ E-mail : _____

b. Data Pendidikan (Hanya diisi dengan pendidikan formal terakhir dan dilampiri bukti dokumen)

Pendidikan Terakhir : _____
Jurusan/Program : _____
Tahun Lulus : _____

c. Data Pekerjaan Sekarang

Nama Lembaga/
Perusahaan : _____
Jabatan : _____
Alamat : _____
Kode pos : _____
No. Telp/Fax/E-mail : Telp : _____ Fax : _____
E-mail : _____

d. Data permohonan sertifikasi

Tujuan asesmen : Sertifikasi RCC Lainnya: _____
Skema sertifikasi : klaster /KKNI*: BROKER PROPERTI / BP 1 / BP 2
Kontek asesmen : TUK simulasi/sewaktu/mandiri/tempat kerja* dengan karakteristik /sistem/tempat kerja*:
Acuan pembanding : Standar kompetensi SKKNI KATEGORI REAL ESTAT GOLONGAN POKOK REAL ESTAT BIDANG PERANTARA PERDAGANGAN PROPRTI
TUK : _____

*) Coret yang tidak sesuai

Bagian 2 : Daftar Unit Kompetensi

Pada bagian 2 ini, cantumkan Unit Kompetensi yang anda ajukan untuk dinilai/diuji kompetensi dalam rangka mendapatkan pengakuan sesuai dengan latar belakang pendidikan, pelatihan serta pengalaman kerja yang anda miliki.

Unit kompetensi yang diajukan sesuai dengan Skema Sertifikasi dapat berupa seluruh 17 Unit Kompetensi maupun untuk sekelompok Unit Kompetensi (*Cluster Units*).

Skema Sertifikasi : **BROKER PROPERTI**
Nomor : **SS/255/LSP-BPI/BP/2015**

No.	Cluster	Kode Unit	Judul Unit	Jenis Standar
1	Broker Properti 1 [BP 1] <i>Melakukan Listing dan Memasarkan Properti</i>	L.682000.007.01	Melakukan Kegiatan Prospek	<i>SKKNI KATAGORI REAL ESTAT GOLONGAN POKOK REAL ESTATE BIDANG PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI</i>
		L.682000.008.01	Melakukan pertemuan bisnis dengan pemilik/penjual	
		L.682000.009.01	Melakukan penilaian properti	
		L.682000.010.01	Melakukan pencatatan <i>listing</i>	
		L.682000.011.01	Melaporkan proses pemasaran listing	
		L.682000.012.01	Mempromosikan properti	
		L.682000.013.01	Melakukan pertemuan bisnis dengan pembeli	
		L.682000.014.01	Mempertemukan kepentingan bisnis antara pemilik/penjual dengan pembeli/penyewa	
2	Broker Properti 2 [BP 2] <i>Memberikan Konsultasi, Melakukan Negosiasi, dan Melakukan Transaksi</i>	L.682000.001.01	Mengatasi Keluhan Konsumen	<i>SKKNI KATAGORI REAL ESTAT GOLONGAN POKOK REAL ESTATE BIDANG PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI</i>
		L.682000.002.01	Memberikan saran aspek legal dalam pengalihan properti	
		L.682000.003.01	Memberikan saran aspek non-legal dalam pengalihan properti	
		L.682000.004.01	Melakukan negosiasi dengan pemilik properti untuk mendapatkan listing	
		L.682000.005.01	Melakukan negosiasi dengan calon pembeli/penyewa untuk mencapai transaksi	
		L.682000.006.01	Melakukan negosiasi dengan pihak lain yang berkaitan langsung dengan proses transaksi	
		L.682000.015.01	Memberikan Layanan Perhitungan Simulasi Kewajiban Finansial Penjual dalam Transaksi Properti	
		L.682000.016.01	Memberikan layanan Perhitungan Simulasi Kewajiban Finansial Pembeli dalam Transaksi Properti	
		L.682000.017.01	Memberikan pendampingan sampai proses transaksi di notaris/PPAT selesai	



**PROFESSIONAL
CERTIFICATION BODY
FOR INDONESIA
PROPERTY BROKER**

Rekomendasi :	Asesi :	
	Nama	
	Tanda tangan/ Tanggal	
Catatan :	Asesor :	
	Nama	
	No. Reg.	
	Tanda tangan/ Tanggal	