

BERKAS PENYUSUNAN RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)



Mata Kuliah	:	SALESMANSHIP
Kode Mata Kuliah	:	DMH2G3
SKS	:	3
Semester	:	4
Tahun Akademik	:	2018/2019



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS ILMU TERAPAN

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	BOBOT (SKS)		SEMESTER	Direvisi
SALESMANSHIP	DMH2G3	MANAJEMEN	T=3	P=1	4	Mei 2019
OTORISASI	Pengembang RPS		Ketua Kelompok Keahlian		Ketua Program Studi	
	Nellyaningsih Dra., MM		Rahmat Hidayat, SE., MM.		Ati Mustikasari, SE., MM.	
Capaian Pembelajaran (CP)	CP-MK	Setelah mengikuti mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu menguasai konsep teoritis, metode , perencanaan dan implementasi Salesmanship				
	Sub-CP-MK	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami konsep-konsep Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan <ol style="list-style-type: none"> a. Konsep Salesmanship b. Kepribadian Salesmanship c. Psikologi Penjualan d. Kompetensi Salesman 2. Memahami perencanaan Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan <ol style="list-style-type: none"> a. Prospek Penjualan b. Territory Penjualan 3. Menguasai perancangan Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan <ol style="list-style-type: none"> a. Strategi Menjual b. Strategi Presentasi dalam penjualan 4. Menguasai praktik Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan <ol style="list-style-type: none"> a. Mengatasi Keberatan 				

b. Implementasi Kegiatan Salesmanship						
Diskripsi Singkat MK		Mata Kuliah Salesmanship ini mengungkapkan dan menjelaskan mengenai konsep yang berkaitan dengan kriteria seorang salesman atau tenaga penjual, tugas-tugas, dan langkah-langkahnya, mulai dari analisis lingkungan, riset pemasaran, memahami perilaku konsumen, menggali kebutuhan pembeli, dan melakukan transaksi penjualan. Dalam Praktika Salesmanship menjelaskan dan mempraktekan mengenai konsep yang berkaitan dengan kriteria seorang salesman atau tenaga penjual, tugas-tugas, dan langkah-langkahnya, mulai dari analisis lingkungan, riset pemasaran, memahami perilaku konsumen, menggali kebutuhan pembeli, dan melakukan transaksi penjualan.				
Pustaka		<p>Utama :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Futrell, Charles M, ABC's of Relationship Selling, 7/e, 2015, McGraw Hill, Texas A&M University 2. Futrell, Charles M, Fundamentals of Selling, 7/e, 2015, McGraw Hill, NY <p>Pendukung :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Barry Farmer B. 2013, Strategi Super Sales, PT Buana Ilmu Populer Jakarta. 2. Sutojo S. 2013, Salesmanship, PT Damar Mulia Pustaka, Edisi kedua Jakarta 3. Baduara S. 2013, Salesmanship Ilmu dan Seni Menjadi Penjual yang sukses, Bumi Aksara Jakarta 4. Prof. Dr. H. Zulkarnain, MM, 2015, Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual, Graha Ilmu Yogyakarta 5. J.Oliver Crom dan Michael Crom, 2015, The Sales Advantage, Erlangga Jakarta 				
Media Pembelajaran		Software :		Hardware :		
		-		Laptop, Projector, Layar, Papan Tulis		
Team Teaching		NLY , LNI				
Matakuliah Syarat		-				
Mg Ke-	Kemampuan Akhir Sesuai tahapan belajar (Sub-CP-MK)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu]	Asesmen		
				Indikator	Bentuk	Bobot (%)
Mahasiswa Memahami konsep-konsep Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan, meliputi: <ol style="list-style-type: none"> a. Konsep Salesmanship b. Kepribadian Salesmanship 						

<p>c. Psikologi Penjualan d. Kompetensi Salesman</p> <p>Mahasiswa memahami perencanaan Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan, meliputi :</p> <p>a. Prospek Penjualan b. Territory Penjualan</p>						
1	Mahasiswa mampu memahami Pengertian dan peran penjualan dalam perusahaan	Introduction Salesmanship 1. Sales management 2. Perbedaan konsep penjualan dan salesmanship 3. Konsep Salesmanship 4. Definisi Salesmanship	1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pengertian dan peran penjualan dalam perusahaan Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit	Ketepatan dalam menjelaskan konsep Salesmanship tentang : 1. Sales management 2. Perbedaan konsep penjualan dan salesmanship 3. Konsep Salesmanship 4. Definisi Salesmanship	1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi	10%
2	Mahasiswa Mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan mengenai Etika penjualan	1. Kepribadian yang menunjang keberhasilan penjualan 2. Jenis kepribadian	1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Kepribadian yang menunjang keberhasilan penjualan dan Jenis kepribadian Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit	Ketepatan dalam menjelaskan konsep salesman yang meliputi: 1. Kepribadian yang menunjang keberhasilan penjualan 2. Jenis kepribadian	1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi	
3	Mahasiswa Mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan mengenai arti penting psikologi dalam penjualan, bagaimana	1. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen 2. Perilaku Pembelian Konsumen : Faktor Psikologi	1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang arti penting psikologi dalam penjualan, bagaimana bentuk	Ketepatan dalam menjelaskan konsep salesmanship yang meliputi:	1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi	

	bentuk komunikasi yang diterapkan	<ol style="list-style-type: none"> 3. Karakteristik Prilaku Calon Pembeli 4. Communication Strategy 	<p>komunikasi yang diterapkan Estimasi waktu: 120 menit</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen 2. Perilaku Pembelian Konsumen : Faktor Psikologi 3. Karakteristik Prilaku Calon Pembeli 4. Communication Strategy 		
4	Mahasiswa Mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan kompetensi yang diperlukan oleh salesman	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengetahuan penjualan 2. Pengetahuan membangun hubungan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang kompetensi yang diperlukan oleh salesman Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan tentang konsep salesmanship yang meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengetahuan penjualan 2. Pengetahuan membangun hubungan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	
5	Mahasiswa Mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan prospek penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definisi Prospecting 2. Sasaran Prospecting 3. Sumber Prospecting 4. Prospecting Analysis 5. Metode Propecting 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang prospek penjualan Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan tentang perencanaan salesmanship yang meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definisi Prospecting 2. Sasaran Prospecting 3. Sumber Prospecting 4. Prospecting Analysis 5. Metode Propecting 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	
6	Mahasiswa Mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan territory penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Territory penjualan 2. Philosophy Territory Management 3. Dasar Dalam Merancang Territory Penjualan, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang territory penjualan Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan tentang perencanaan salesmanship yang meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Territory penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Tiga keahlian dasar yang harus dikuasai seorang salesman yang baik 5. Design Territory 	Estimasi waktu: 60 menit	<ol style="list-style-type: none"> 2. Philosophy Territory Management 3. Dasar Dalam Merancang Territory Penjualan, 4. Tiga keahlian dasar yang harus dikuasai seorang salesman yang baik 5. Design Territory 		
7	ASESMEN 1					20%
<p>Mahasiswa menguasai perancangan Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Strategi Menjual b. Strategi Presentasi dalam penjualan <p>Mahasiswa menguasai praktik Salesmanship sebagai bagian dari kegiatan pemasaran perusahaan</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Mengatasi Keberatan b. Implementasi Kegiatan Salesmanship 						
8	Mahasiswa mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan strategi menjual	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selling step 2. Selling proses 3. Selling Cycle 4. Proses penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang perancangan penjualan Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit 	Ketepatan dalam menjelaskan perancangan penjualan <ol style="list-style-type: none"> 1. Selling step 2. Selling proses 3. Selling Cycle 4. Proses penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	50%
9	Mahasiswa mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan strategi presentasi dalam penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentasi Penjualan 2. Hal yang diperlukan dalam presentasi 3. Presentation Skill 4. Personal selling. 5. Closing the sale 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Strategi Presentasi Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul 	Ketepatan dalam menjelaskan: <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentasi Penjualan 2. Hal yang diperlukan dalam presentasi 3. Presentation Skill 4. Personal selling. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	

			Estimasi waktu: 60 menit	5. Presentation selling		
10	Mahasiswa mampu mengetahui, memahami dan menjelaskan keberatan dan penanganan keberatan customer	<ol style="list-style-type: none"> 1. 9 keberatan yang harus ditangani 2. Prospek keberatan 3. Memahami keberatan 4. Menangani keberatan 5. Menutup keberatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang penanganan keberatan Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 9 keberatan yang harus ditangani 2. Prospek keberatan 3. Memahami keberatan 4. Menangani keberatan 5. Menutup keberatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	
11	Mahasiswa mampu Memahami Implementasi Kegiatan Salesmanship	<p>Membuat rencana penjualan secara reel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat rancangan sesuai proses penjualan 2. Memilih produk yang akan dijual 3. Membuat target penjualan 4. Membuat target konsumen 5. Target geografis 6. Rancangan promosi secara online dan offline 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang implementasi kegiatan salesmanship Estimasi waktu: 120 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 60 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat rancangan sesuai proses penjualan 2. Memilih produk yang akan dijual 3. Membuat target penjualan 4. Membuat target konsumen 5. Target geografis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengerjaan modul praktikum 2. Presentasi 	
12	Mahasiswa mampu Memahami Implementasi Kegiatan Salesmanship	<ol style="list-style-type: none"> 1. Praktek Penjualan sesuai strategi yang telah dibuat 2. Praktek Promosi online dan offline 	<ol style="list-style-type: none"> 1. implementasi kegiatan sales Estimasi waktu: 180 menit 	<p>Ketepatan implementasi penjualan sesuai target yang telah ditentukan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Melakukan penjualan 	
13	Mahasiswa mampu Memahami Implementasi Kegiatan Salesmanship	<p>Evaluasi implementasi penjualan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluasi rencana penjualan 2. Evaluasi hasil penjualan 3. Evaluasi rancangan promosi 4. Revisi strategi penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang implementasi kegiatan salesmanship Estimasi waktu: 180 menit 	<p>Revisi strategi penjualan sesuai target yang ditentukan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan perbaikan strategi penjualan 	

14	Mahasiswa mampu Memahami Implementasi Kegiatan Salesmanship	1. Praktek Penjualan sesuai strategi yang telah diperbaiki 2. Praktek Promosi online dan offline	1. implementasi kegiatan sales Estimasi waktu: 180 menit	Ketepatan implementasi penjualan sesuai target yang telah diperbaiki	Melakukan penjualan sesuai strategi yang telah diperbaiki	
15	Mahasiswa mampu melakukan presentasi proses & strategi penjualan	Melakukan presentasi hasil praktek lapangan menjual barang dan jasa	1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang presentasi implementasi kegiatan penjualan Estimasi waktu: 180 menit	1. Ketepatan implementasi menjual 2. Evaluasi hasil penjualan	Melakukan presentasi	
16	ASESMEN 2					20%
Catatan : 1 sks = (50' TM + 50' PT + 60' BM)/Minggu BM = Belajar Mandiri TM = Tatap Muka (Kuliah) PS = Praktikum Simulasi (1sks=2,76 jam/minggu)			PT = Penugasan Terstruktur PL= Praktikum Langsung (1 sks = 2,76 jam/minggu) T = Teori (aspek ilmu pengetahuan) P = Praktek (aspek ketrampilan kerja)			

DESKRIPSI TUGAS 1

Kode Mata Kuliah	DMH2G3
Nama Mata Kuliah	SALESMANSHIP
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Implementasi Salesmanship
Minggu / Pertemuan ke	3 - 6
Tugas ke	1 (Satu)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Mahasiswa mampu memahami Implementasi Salesmanship.b. Mahasiswa mampu menemukan berbagai permasalahan dalam proses penjualan <p>2. Uraian Tugas:</p> <p>Anda diminta untuk Melakukan implementasi kegiatan salesmanship, yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none">a. Melakukan Praktek penjualan barang/jasa ke lapanganb. Barang/jasa setiap kelompok ditentukan oleh dosenc. Membuat laporan penjualan yang dilakukan dalam tiga minggu <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Laporan (Hasil penjualan, Kelengkapan, Ketepatan dan Kerapihan): 70 %b. Presentasi kelompok: 30 %	

DESKRIPSI TUGAS 2

Kode Mata Kuliah	DMH2G3
Nama Mata Kuliah	SALESMANSHIP
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Implementasi Salesmanship
Minggu / Pertemuan ke	8 - 10
Tugas ke	2 (Dua)

1. Tujuan Tugas:

- Mahasiswa mampu memahami Implementasi Salesmanship.
- Mahasiswa mampu menemukan berbagai permasalahan dalam proses penjualan
- Mahasiswa mampu melakukan strategi penjualan dalam menghadapi kompetitor

2. Uraian Tugas:

Anda diminta untuk Melakukan implementasi kegiatan salesmanship, yaitu :

- Membuat perencanaan penjualan
- Membuat promosi penjualan secara online dan offline
- Melakukan Praktek penjualan barang/jasa ke lapangan sesuai dengan perencanaan yang anda buat
- Barang/jasa setiap kelompok akan ditentukan oleh dosen
- Membuat laporan penjualan anda dalam dua minggu

3. Kriteria Penilaian:

- Laporan (Hasil penjualan, Kelengkapan, Ketepatan dan Kerapihan): 70 %
- Presentasi kelompok: 30 %

DESKRIPSI TUGAS 3

Kode Mata Kuliah	DMH2G3
Nama Mata Kuliah	SALESMANSHIP
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Implementasi Salesmanship
Minggu / Pertemuan ke	11 - 15
Tugas ke	3 (tiga)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu memahami Implementasi Salesmanship.Mahasiswa mampu menemukan berbagai permasalahan dalam proses penjualanMahasiswa mampu melakukan strategi penjualan dalam menghadapi kompetitor <p>2. Uraian Tugas:</p> <p>Anda diminta untuk melakukan implementasi kegiatan salesmanship dengan membuat revisi strategi penjualan, agar hasil penjualan memenuhi dan melebihi target, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none">Membuat revisi perencanaan penjualanMembuat revisi promosi penjualan secara online dan offlineMelakukan Praktek penjualan barang/jasa ke lapangan sesuai dengan revisi perencanaan yang telah anda perbaikiBarang/jasa setiap kelompok ditentukan oleh dosenMembuat laporan penjualan anda dalam empat minggu <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <ol style="list-style-type: none">Laporan (Hasil penjualan, Kelengkapan, Ketepatan dan Kerapihan): 70 %Presentasi kelompok: 30 %	