|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **RANCANGAN PEMBELAJARAN**  **PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN**  **FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS** | Q |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. Dokumen | **061.423.4.35.02** |  | | | | | |
| Tgl. Efektif | 01 September 2009 |  |  |  |  |  |  |

Mata Kuliah : Manajemen Penjualan Semester : VI Sks : 3 sks

KOMPETENSI : Mahasiswa mampu melakukan pengelolaan penjualan dan menguasai kompetensi yang dibutuhkan sebagai seorang sales

| **TATAP MUKA**  **KE** | **KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN** | **BAHAN KAJIAN** | **BENTUK**  **PEMBELAJARAN** | **KRITERIA**  **PENILAIAN** | **BOBOT NILAI** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Kontrak kuliah, mampu menjelaskan ruang lingkup dan konsep dalam matakuliah manajemen penjulan dan salesmanship | Definisi,konsep dan ruang lingkup kuliah manajemen penjualan dan salesmanship | Ceramah&tanya jawab | Aktivitas mahasiswa di kelas | 2% |
| 2 | Mampu menjelaskan kegiatan yang dilakukan tenaga penjual dalam proses personal selling | Proses penjualan perseorangan | Ceramah&diskusi | Tanya jawab mahasiswa &aktivitas kelas | 2% |
| 3 | Mampu menjelaskan struktur organisasi dan karir yang ada pada bagian penjualan | Struktur organisasi dan karir dalam bagian penjualan | Diskusi&presentasi | Kualitas presentasi | 2% |
| 4 | Mampu mengenali sifat-sifat dan etika yang dibutuhkan sebagai tenaga penjual | Kepribadian dan etika sales | Diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 5 | Mampu melihat peluang pasar dan meramal permintaan konsumen | Peluang dan peramalan penjualan | Diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 6 | Dapat menganalisa calon prospek dengan benar | Identifikasi calon prospek | praktek | Kecakapan mahasiswa melihat dan menganalisa konsumen | 2% |
| 7 | Mampu menghitung kebutuhan sales dan sumber yang tepat sesuai dengan bidang usahanya | Menghitung kebutuhan sales pada bagian penjualan | Praktek | Kecakapan mahasiswa menghitung dengan benar | 2% |
| 8 | UTS | | | | |
| 9 | Mahasiswa dapat melakukan listing calon pelanggan dari berbagai sumber eksternal perusahaan | Listing calon pelanggan dari berbagai sumber | praktek | Jumlah konsumen yang dapat dicari | 2% |
| 10 | Mahasiswa mampu melakukan pengadaan dan seleksi tenaga penjual dengan benar | Pengadaan dan seleksi tenaga penjual | Diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 11 | Mahasiswa mampu melakukan komunikasi penjualan melalui surat penawaran dengan benar | Teknik membuat surat penawaran | simulasi | Teknik penulisan yang benar | 2% |
| 12 | Mahasiswa mampu melakukan hubungan telephone dengan benar dengan calon pelanggan | Teknik melakukan percakapan sales melalui telephone | Simulasi | Komunikasi yang benar melalui telephone | 2% |
| 13 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen pelanggan dengan benar | Manajemen pelanggan | Ceramah&tanya jawab | Aktivitas bertanya | 2% |
| 14 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen wilayah dengan tepat | Manajemen wilayah | Ceramah & diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 15 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen waktu dengan benar | Manajemen waktu | Diskusi & presentasi | Kualitas penyajian | 2.5% |
| 16 | UAS | | | | 20% |

**Daftar Pustaka :**

1. Siswanto Sutojo (2000), *Salesmanship* Damar Mulia Pustaka, Jakarta
2. Tracy Brian, (2007), *The Psychology of Selling* , Bhuana Ilmu Populer, Jakarta
3. Allan Peace (2004), : *Bahasa Tubuh*, Interaksara, Jakarta
4. David Lieberman (2007), Agar siapa saja mau melakukan apa saja untuk Anda, Elekmedia, Jakarta

5. Darlrympel D.J, Cron, W.L.& Decarlo, T.E. (2001), Sales Management*, 7th Edition,* John Wiley & Sons, Inc.NewYork.

6. Basu Swastha Dh, (2000) *Manajemen Penjualan*, BPFE, YOGYAKARTA

7. .Rackham, N & DeVincentis, J.R (1999), *Rethinking The Sales Force*, McGraw Hill, New York

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 18 Mei 2009  Disahkan oleh :  Dra. Yuli Harwani, MM  Dekan | 18 Mei 2009  Diperiksa oleh :    Arief Bowo Prayoga SE MM  Ketua Program Studi S-1 Manajemen | 18 Mei 2009  Dibuat oleh Tim Penyusun :  Wawan Purwanto Drs,SE,MM  Koordiantor Mata Kuliah |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **URAIAN TUGAS**  **PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN**  **FAKULTAS EKONOMI** | Q |

Mata Kuliah : Manajemen Penjualan Semester : 6 Sks : 6

KOMPETENSI : Mahasiswa mampu melakukan pengelolaan penjualan dan menguasai kompetensi yang dibutuhkan sebagai seorang sales

| **TATAP MUKA**  **KE** | **TUJUAN**  **TUGAS** | **URAIAN TUGAS** | | | | **KRITERIA PENILAIAN** | **BOBOT**  **NILAI** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **OBYEK GARAPAN** | **YANG HARUS DIKERJAKAN & BATASAN-BATASAN** | **METODE/CARA MENGERJAKAN TUGAS** | **DESKRIPSI LUARAN** |
| 1 | Agar mahasiswa memahami Definisi,konsep dan ruang lingkup kuliah manajemen penjualan dan salesmanship | Definisi, lingkup kuliah manajemen penjualan dan salesmanship | Melakukan diskusi tetang ilmu yang telah diketahui tentang salesmanship dan mjn penjualan  . | Diskusi , dan dikerjakan dengan kelompok. | Memahami dan mampu mengelompokkan bagian fungsi dalam manajemen penjualan dan salesmanship | -Kerjasama kelompok.  Komunikasi  Kebenaran penjelasan | 2% |
| 3 | Memahami organisasi dan karir yang ada pada bagian penjualan. | Karir dalam bagian penjualan. | Mengumpulkan uraian tugas pada berbagai jabatan di bagian penjualan | Tugas kelompok dengan presentasi. | Mengetahui kherarkhi karir di bagian penjualan | * Kerjasama kelompok * Komunikasi * Kebenaran penjelasan | 3% |
| 4 | Mampu menjelaskan perbedaan pendekatan yang dilakukan dalam proses penjualan. | Pendekatan dalam proses penjualan | Mencari berbagai teknik pendekatan penjualan | Diskusi dalam kelompok | Dapat menerapkan pendekatan penjualan yang cocok dengan situasi bisnis | * Kerjasama kelompok * Komunikasi * Kebenaran penjelasan | 2% |
| 6 | Mampu melihat peluang pasar dan menduga permintaan konsumen | Meramal permintaan. | Menghitung dan menganalisa peluang. | Diskusi dalam kelompok | Mampu menghitung besar permintaan | * Kerjasama kelompok * Komunikasi * Kebenaran penjelasan | 2 % |
| 7 | Dapat menganalisa calon prospek dengan benar | Analisa calon pelanggan | Mempelajari perilaku konsumen | simulasi | Mahasiswa mampu menganalisa konsumen dengan tepat | * Praktek perorangan * Kecepatan * ketepatan | 2 % |
| 8 | UTS | | | | | |  |
| 9 | Mampu menghitung kebutuhan sales dan sumber yang tepat sesuai dengan bidang usahanya | Menghitung jumlah sales yang dibutuhkan | Menghitung sales dengan omzet yang ditentukan. | simulasi | Menghitung dengan metode yang cepat dan tepat | - Praktek perorangan  - Kecepatan  - Ketepatan | 2 % |
| 10 | Mahasiswa dapat melakukan listing calon pelanggan dari berbagai sumber eksternal perusahaan | Membuat listing konsumen | Membuat listing dengan data yang dicari dari berbagai sumber data base | simulasi | Membuat daftar calon konsumen | * Praktek perorangan * Kecepatan   - ketepatan | 2 % |
| 11 | Mahasiswa mampu melakukan komunikasi penjualan melalui surat penawaran dengan benar | Membuat surat penawaran | Penulisan surat berbagai format surat bisnis penawaran | Simulasi | Membuat surat penawaran | - Praktek perorangan  - Kecepatan  - Ketepatan | 2 % |
| 12 | Mahasiswa mampu melakukan hubungan telephone dengan benar dengan calon pelanggan | Teknik melakukan telepon dalam penjualan | Melakukan prosepek melalui telepon | Simulasi | Melakukan telepon thd pelanggan dengan benar | * keakuratan bahasa * kesopanan * daya tarik | 2 % |
| 13 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen wilayah dengan tepat | Teknik alokasi penugasan wilayah para sales | Penetapan jalur kunjungan sales | Diskusi kelompok | Melakukan mapping kunjungan sales | * efesiensi waktu * efisiensi biaya | 2 % |
| UTS | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Dekan  Dra. Yuli Harwani, MM | Ketua Program Studi  S-1 Manajemen  Arief Bowo Prayoga K SE, MM | Koordiantor Mata Kuliah  Drs. Wawan Purwanto, MM |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SILABI**  **PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN**  **FAKULTAS EKONOMI** | **Q** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. Dokumen | **061.423.4.35.00** |  | | | | | |
| Tgl. Efektif | 01 September 2009 |  |  |  |  |  |  |

Mata Kuliah/SKS : Manajemen Penjualan

Kompetensi : Mahasiswa mampu melakukan pengelolaan penjualan dan menguasai kompentensi yang dibutuhkan sebagai seorang

tenaga professional dibidang penjualan.

|  |
| --- |
| Mata kuliah ini membahas konsep manajemen penjualan dan salesmanship, mengetahui proses personal selling, struktur organisasi dan karir dibidang penjualan, mampu peluang pasar dan melakukan peramalan permintaan konsumen, melakukan analisa calon prospek, melakukan perhitungan kebutuhan tenaga penjual, melakukan pengadaan dan seleksi tenaga penjual, melakukan komunikasi penjualan melalui surat dan telepon, memahami pengelolaan pelanggan, wilayah dan waktu dengan baik, memahami cara melakukan presentasi penjualan dan negosiasi penjualan, memotivasi tenaga penjualan, menentukan metode kompensasi penjualan, menangani keberatan pelanggan, metode penutupan penjualan, melakukan evaluasi penjualan dengan baik. |
| Prasyarat : Manajemen Pemasaran |