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

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

Mata Kuliah : Manajemen Penjualan & Salesmanship Semester : V Sks : 6 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 | Mahasiswa dapat melakukan listing calon pelanggan dari berbagai sumber eksternal perusahaan | Listing calon pelanggan dari berbagai sumber | praktek | Jumlah konsumen yang dapat dicari | 2% |
| 9 | Mahasiswa mampu melakukan pengadaan dan seleksi tenaga penjual dengan benar | Pengadaan dan seleksi tenaga penjual | Diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 10 | Mahasiswa mampu melakukan komunikasi penjualan melalui surat penawaran dengan benar | Teknik membuat surat penawaran | simulasi | Teknik penulisan yang benar | 2% |
| 11 | Mahasiswa mampu melakukan hubungan telephone dengan benar dengan calon pelanggan | Teknik melakukan percakapan sales melalui telephone | Simulasi | Komunikasi yang benar melalui telephone | 2% |
| 12 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen pelanggan dengan benar | Manajemen pelanggan | Ceramah&tanya jawab | Aktivitas bertanya | 2% |
| 13 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen wilayah dengan tepat | Manajemen wilayah | Ceramah & diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 14 | Mahasiswa mampu melakukan manajemen waktu dengan benar | Manajemen waktu | Diskusi & presentasi | Kualitas penyajian | 2.5% |
| 15 | Mahasiswa mampu melakukan presentasi dalam proses penjualan | Presentasi penjualan | Simulasi | Kualitas presentasi | 2% |
| 16 | Mahasiswa mampu melakukan negosiasi dalam proses penjualan | Negosiasi dalam penjualan | Praktek | Kemampuan melobi | 2% |
| 17 | UTS | | | | 20% |
| 18 | Mahasiswa mampu memotivasi tenaga sales sesuai dengan kebutuhannya | Motivasi pada tenaga penjual | Diskusi & presentasi | Kualitas penyajian | 2.5% |
| 19 | Mampu merencanakan metode kompensasi yang tepat bagi tenaga di bagian penjualan | Kompensasi tenaga bagian penjualan | Diskusi & presentasi | Kualitas penyajian | 2.5% |
| 20 | Mampu merencanakan strategi penjualan kelompok pada bagian penjualan | Penjualan kelompok (team sales) | Ceramah & Tanya jawab | Aktivitas bertanya | 2% |
| 21 | Mahasiswa mampu menangani keberatan pelanggan dalam proses penjualan armada penjual | Menangani keberatan pelanggan | Simulasi | Kemampuan mengatasi masalah keberatan pelanggan | 2% |
| 22 | Mahasiswa mampu melakukan penutupan penjualan dalam proses penjualan armada penjual | Melakukan penutupan penjualan | simulasli | Kemampuan melakukan penutupan | 2% |
| 23 | Mampu melakukan evaluasi sales dengan benar | Evaluasi tenaga penjual | Simulasi | Aktivitas mahasiswa | 2% |
| 24 | Mampu melakukan kebutuhan pelatihan yang tepat pada tenaga penjual | Pelatihan tenaga penjual | Ceramah & diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2.5% |
| 25 | Mampu melakukan komunikasi nonverbal dengan benar | Komunikasi nonverbal | Simulasi | Kemampuan melakukan komunikasi nonverbal yang baik | 2.% |
| 26 | mampu mengelola manajemen perubahan pada bagian penjualan | Manajemen perubahan pada bagian penjualan | Diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2.5% |
| 27 | Dapat menerapkan teknologi internet dalam proses penjualan | Penggunaan internet pada bagian penjualan | Tugas dan praktek | Ketrampilan menggunakan internet dalam penjualan | 2.5% |
| 28 | Mampu melakukan pengendalian distribusi phisik dalam proses penjualan | Distribusi phisik | Ceramah&diskusi | Aktivitas mahasiswa | 2.5% |
| 29 | Mampu menyusun anggaran penjualan yang tepat sesuai kebutuhan penjualan | Anggaran penjualan | Kasus | Kemampuan memecahkan masalah | 2.5% |
| 30 | 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 & Salesmanship Semester : 5 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 | 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 % |
| 9 | 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 % |
| 12 | 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 % |
| 13 | 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 % |
| 14 | 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 | | | | | | | |
| 18 | Mahasiswa mampu melakukan presentasi dalam proses penjualan | Teknik melakukan presentasi penjualan | Melakukan presentasi melalui bahasa verbal | Simulasi | Melakukan presentasi penjualan | * daya tarik presentasi * gaya dalam presentasi | 2 % |
| 19 | Mahasiswa mampu melakukan negosiasi dalam proses penjualan | Teknik melakukan negosiasi | Melakukan negosiasi dalam penjualan yang tepat | simulasi | Praktek simulasi negosiasi antara pembeli dan penjual | * kemampuan memikat pembeli * kepuasan dalam kesepakatan | 2 % |
| 23 | Mahasiswa mampu menangani keberatan pelanggan dalam proses penjualan armada penjual | Penanganan keberatan | Membuat daftar kemungkinan keberatan dan jawaban penjual | Simulasi pembeli dan penjual | * penyelesaian keberatan pelanggan | * kepuasan pelanggan * kecepatan menyelesaikan masalah | 2 % |
| 24 | Mahasiswa mampu melakukan penutupan penjualan dalam proses penjualan armada penjual | Penyelesaian penutupan penjualan | Membuat kalimat penutupan penjualan | Simulasi melakukan penutupan penjualan antara penjual dan pembeli | Melakukan penutupan penjualan yang benar | * kepuasan pelanggan * kecepatan menyelesaikan masalah | 2 % |
| 27 | Mampu melakukan komunikasi nonverbal dengan benar | komunikasi nonverbal | Inventarisasi bahasa nonverbal dalam penjualan | Simulasi komunikasi nonverbal dalam penjualan | Melakukan proses penjualan dengan bahasa tubuh | * ketepatan bahasa verbal yang disampaikan | 2 % |
| 29 | Dapat menerapkan teknologi internet dalam proses penjualan | Komunikasi lewat internet | Mencari prospek dan membuat konsep pesan melalui internet | Simulasi komunikasi lewat internet | Melakukan proses penjualan melalui dunia maya | * jumlah pesan yang dapat disampaikan * ketepatan penyampaian pesan | 2 % |
| 31 | Mampu menyusun anggaran penjualan yang tepat sesuai kebutuhan penjualan | Anggaran penjualan | Membuat anggaran penjualan yang benar | Praktek membuat anggaran penjualan | Melakukan alokasi biaya dan pendapatan penjualan | * keakuratan biaya yang dianggarkan * kebenaran jenis anggara | 4% |
|  | UAS |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 & Salesmenship / 6 sks

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 |