



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 penjualan 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%

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

TATAP MUKA KE	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN	BAHAN KAJIAN	BENTUK PEMBELAJARAN	KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
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%

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

TATAP MUKA KE	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN	BAHAN KAJIAN	BENTUK PEMBELAJARAN	KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
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%

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

TATAP MUKA KE	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN	BAHAN KAJIAN	BENTUK PEMBELAJARAN	KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
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	simulasi	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 fisik dalam proses penjualan	Distribusi fisik	Ceramah&diskusi	Aktivitas mahasiswa	2.5%

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

TATAP MUKA KE	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN	BAHAN KAJIAN	BENTUK PEMBELAJARAN	KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
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. Darlympel 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 :	18 Mei 2009 Diperiksa oleh :	18 Mei 2009 Dibuat oleh Tim Penyusun :
<u>Dra. Yuli Harwani, MM</u> Dekan	<u>Arief Bowo Prayoga SE MM</u> Ketua Program Studi S-1 Manajemen	<u>Wawan Purwanto Drs,SE,MM</u> Koordinator Mata Kuliah

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id



**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 MENERJAKAN 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 tentang 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	2 %

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

TATAP MUKA KE	TUJUAN TUGAS	URAIAN TUGAS				KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
		OBJEK GARAPAN	YANG HARUS DIKERJAKAN & BATASAN-BATASAN	METODE/CARA MENERJAKAN TUGAS	DESKRIPSI LUARAN		
						penjelasan	
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 - efesiensi 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 %

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

TATAP MUKA KE	TUJUAN TUGAS	URAIAN TUGAS				KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
		OBJEK GARAPAN	YANG HARUS DIKERJAKAN & BATASAN-BATASAN	METODE/CARA MENERJAKAN TUGAS	DESKRIPSI LUARAN		
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	Ketua Program Studi S-1 Manajemen	Koordinator Mata Kuliah
-------	--------------------------------------	-------------------------



KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

Dra. Yuli Harwani, MM	Arief Bowo Prayoga K SE, MM	Drs. Wawan Purwanto, MM
-----------------------	-----------------------------	-------------------------

 UNIVERSITAS MERCU BUANA	SILABI PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI	
---	--	---

No. Dokumen	061.423.4.35.00						
Tgl. Efektif	01 September 2009						

Mata Kuliah/SKS : Manajemen Penjualan & Salesmanship / 6 sks

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

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id

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

KAMPUS MENARA BHAKTI

Jl. Raya Meruya Selatan No. 01, Kembangan, Jakarta Barat 11650

Telp. 021-5840815 / 021-5840816 (Hunting), Fax. 021-584 0813

http:// www.mercubuana.ac.id, e-mail:umb@mercubuana.ac.id