|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIII MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | | | | **RPS** |
| **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER** | | | | | | | | | |
| **MATA KULIAH (MK)** | | | **KODE** | **Rumpun MK** | **BOBOT (SKS)** | | **SEMESTER** | **Tgl Penyusunan/Revisi** | |
| **Teori** | **Praktek** |
| SALESMANSHIP | | | MB31143 | Manajemen Pemasaran | 1 | 2 | 3 | Mei 2022 | |
| **OTORISASI** | | | **Dosen Pengembang RPS** | | **Koordinator MK** | | **Ka Prodi** | | |
| Dr. Suci Fika Widyana, S.E., M.M. | | Dr. Suci Fika Widyana, S.E., M.M. | | Suparno Saputra, S.E., M.M. | | |
| **Capaian Pembelajaran (CP)** | | **CP-PRODI yang dibebankan pada MK** | | | Mahasiswa : | | | | |
| CP 1 | Mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan | | | | | | |
| CP 2 | Melaksanakan komunikasi efektif | | | | | | |
| CP 3 | Melaksanakan penulisan bisnis (business writing) | | | | | | |
| CP 4 | Melakukan pendekatan kepada calon pelanggan potensial | | | | | | |
| CP 5 | Melaksanakan keterampilan penjualan | | | | | | |
| CP 6 | Menyusun rencana aktifitas penjualan | | | | | | |
| **Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CP MK)** | | | Mahasiswa : | | | | |
| CP MK 1 | Mahasiswa mampu melakukan komunikasi pemasaran terintegrasi | | | | | | |
| CP MK 2 | Mahasiswa mampu menjelaskan konsep *Salesmanship* dan ruang lingkup penjualan personal. | | | | | | |
| CP MK 3 | Mahasiswa mampu mengerti sikap, motivasi pembelian dan perilaku pelanggan. | | | | | | |
| CP MK 4 | Mahasiswa mampu berpikir kreatif dalam menjual produk. | | | | | | |
| CP MK 5 | Mahasiswa mampu menyusun rencana aktifitas penjualan. | | | | | | |
| CP MK 6 | Mahasiswa dapat membuat pengelolaan waktu efektif | | | | | | |
| CP MK 7 | Mahasiswa mampu melaksanakan keterampilan penjualan (*Prosess Selling*) | | | | | | |
| CP MK 8 | Mahasiswa mampu menjelaskan produk/jasa perusahaan. | | | | | | |
| CP MK 9 | Mahasiswa mampu mengatasi keberatan yang diajukan pelanggan*.* | | | | | | |
| CP MK 10 | Mahasiswa mampu menangani keluhan pelanggan. | | | | | | |
| CP MK 11 | Mahasiswa mampu membina hubungan dengan pelanggan (*Follow-up* dan *Maintenance)* | | | | | | |
| **Peta Kompetensi MK** | |  | | | | | | | |
| **Deskripsi Singkat MK** | | Deskripsi Mata Kuliah :  Matakuliah ini memberikan suatu wawasan kepada mahasiswa tentang bagaimana mengerti apa yang diinginkan pelanggan. Menjelaskan Salesmanship termasuk di dalamnya prosess selling. agar dapat mencapai target penjualan.  Manfaat Mata Kuliah :  Mahasiswa mampu menjelaskan pentingnya komunikasi pemasaran, teknik penjualan yang berfokus pada pelanggan, mengerti sikap motivasi dan perilaku pembelian pelanggan. Mampu merancang penjualan melalui tahapan proses selling dan menguasai manajemen waktu | | | | | | | |
| **Bahan Kajian:** Materi pembelajaran | | Tuliskan materi / bahan kajian MK, secara rinci, dengan penulisan secara berurut   1. Review Komunikasi Pemasaran Terpadu 2. Mengelola Komunikasi Massa & Pribadi 3. Negosiasi dalam Penjualan 4. Ruang Lingkup Penjualan Personal (Personal Selling) 5. Prinsip dasar Penjualan Personal 6. Proses Selling (bagian 1) 7. Proses Selling (bagian 2) 8. Sikap dan Motivasi Penjualan 9. Kreatif Menjual Produk 10. Mengenal Pembeli dan Perilaku Pembelian 11. Mengelola Tenaga Penjualan 12. Manajemen Waktu dan Teritori (Wilayah Penjualan) 13. Praktik Personal Selling B2C 14. Praktik Personal Selling B2B | | | | | | | |
| **Pustaka** | | **Utama:** |  | | | | | | |
| 1. Covey, Stephen R. 2019. “The Defining Skill in Selling”. Doorance Punbishing. Pensylvania. 2. Kurzrock, Warren. 2020. Salles Optimizing Performance to Build Management a Powerfull Sales Team Sucess. John Wiley & Sons, Inc. New Jersey. 3. Stanley, Colleen. 2020. Emotional Intelligence for Sales Leadership. HarperCollins Fokus LLC. United States of America | | | | | | | |
| **Pendukung:** |  | | | | | | |
| 1. Sartono, Tony. “Stop Selling Start Helping”. 2022. Gramedia. Jakarta. 2. Alfisyahr, Rizal dan Devita, Lusy “Manajemen Penjualan”. 2021. UB Press. Malang. | | | | | | | |
| **Dosen Pengampu** | | Dr. Suci Fika Widyana, S.E., M.M. | | | | | | | |
| **Matakuliah syarat** | | 1. Manajemen Pemasaran 2. Inovasi dan Kreatifitas | | | | | | | |

| **Mg Ke-** | **Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (CP MK)** | **Penilaian** | | **Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, dan Penugasan Mahasiswa**  **[ Estimasi Waktu]** | | **Materi Pembelajaran**  **[Pustaka]** | **Bobot Penilaian (%)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Indikator** | **Kriteria & Teknik** | **Luring (Tatap Muka)** | **Daring (Online)** |
| **(1)** | **(2)** | **(3)** | **(4)** | **(5)** | **(6)** | **(7)** | **(8)** |
| 1 | Mahasiswa mampu menjelaskan Peran Komunikasi Pemasaran, Bauran Komunikasi Pemasaran, Model Proses Komunikasi, Mengembangkan Komunikasi Efektif. | Ketepatan dalam menjelaskan konsep komunikasi pemasaran, peran komunikasi dan model komunikasi. | Kuliah & Praktek Presentasi | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Review Komunikasi Pemasaran Terpadu  1,2,3,1,2 | Tuliskan besarnya bobot untuk pencapaian CP MK 1 |
| 2 | Mahasiswa mampu Mengembangkan dan Mengelola Program Iklan, Memutuskan Media, membuat acara dan menciptakan Pengalaman, membina Hubungan Masyarakat. Pemasaran Langsung, Pemasaran Interaktif, Berita dari Mulut ke Mulut, dan Merancang Tenaga Penjualan. | Ketepatan dalan menjelaskan Pengelolaan Program Iklan, memutuskan media dan Membina Hubungan Masyarakat. | Kuliah &  Latihan Soal  Tes Tertulis | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Mengelola Komunikasi Massa & Pribadi  3,1,2 |  |
| 3 | Mahasiswa mampu menjelaskan teknik negosiasi | Ketepatan dalam menjelaskan teknik negosiasi untuk mencapai penjualan | Kuliah & *Games My Airplane*  Presentasi Hasil *Games* | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Negosiasi dalam Penjualan  3,1,2, |  |
| 4 | Mahasiswa mampu menjelaskan Pengertian *Salesmanship*, Penjualan Personal, Tugas dan Tanggungjawab *Personal Selling,* dan memahami Profesi Penjualan Personal | Ketepatan dalam menjelaskan konsep *Salesmanship* | Kuliah &  Latihan Soal  *Study Kasus* | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Ruang Lingkup Penjualan Personal (*Personal Selling*)  1,2,3,1,2 |  |
| 5 | Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip-prinsip dasar penjualan personal meliputi; Karakteristik Penjualan Personal, Unsur-unsur Penjualan, Prinsip Dasar Penjualan Personal | Ketepatan dalam Menjelaskan prinsip-prinsip dasar penjualan personal. | Kuliah &  Latihan Soal  Games Bola Kecil | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Prinsip dasar Penjualan Personal  1,2,3,1,2 |  |
| 6 | Mahasiswa mampu menjelaskan, menganalisis cara Memprospek dan Mengkualifikasikannya, Prapendekatan (*Preapproach*), *Approach*, Presentasi (teknik presentasi) dan Demonstrasi. | Ketepatan dalam mengkualifikasikan prospek, mempresentasikan dan mendemonstrasikan produk. | Kuliah &  Latihan *prospectin*g  Wawancara calon customer | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Proses *Selling* (bagian 1)  1,2,3,1,2 |  |
| 7 | Mahasiswa mampu mengatasi Keberatan (*Overcoming Objections*), Penutupan (*Closing*), *Follow-up and Maintenance* | Ketepatan dalam menjelaskan *Overcoming Objection, Closing, Followup & Maintemance* | Kuliah &  Games kartu Teknik *Closing*  Tes Praktik *Handling Complaint, How to Closing*, dan *Follow-up* | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Proses *Selling* (bagian 2)  1,2,3,1,2 |  |
| **8** | **UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)** | | | | | |  |
| 9 | Mahasiswa mampu mengelola Konsep Diri, Membangun Keyakinan Diri, Tujuan Penjualan, dan Mendapatkan Hasil Terbaik | Ketepatan dalam menjelaskan dan mempresentasikan konsep diri. | Kuliah &  Latihan Membuat Konsep Diri dan Presentasi  Tes Praktik Membuat Konsep Diri | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Sikap dan Motivasi Penjualan  1,2,3,1,2 |  |
| 10 | Mahasiswa mampu Menstimulasi Kreatifitas Penjualan, serta mampu Berpikir Strategis dalam Menjual Produk | Kemampuan/ketepatan dalam memodifikasi produk dan cara pemasaran. | Kuliah &  Latihan Soal  Membuat konsep Kreatif menjual Produk | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Kreatif Menjual Produk  1,2,3,1,2 |  |
| 11 | menjelaskan tentang Motivasi Pembelian, Pendukung Keputusan Pembelian, Model Keputusan Pembelian, Perilaku Pembelian Komsumen. | Ketepatan dalam mengenal dan menjelaskan konsep pembeli dan perilaku pembelian. | Kuliah &  Latihan  Wawancara Konsumen | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Mengenal Pembeli dan Perilaku Pembelian  1,2,3,1,2 |  |
| 12 | Mahasiswa mampu merancang Tenaga Penjualan (melakukan rekrutmen dan Memilih Wiraniaga, Melatih dan Mensupervisi Wiraniaga, Memotivasi Wiraniaga, Mengevaluasi Wiraniaga) | Ketepatan dalam menjelaskan konsep mengelola wiraniaga. | Kuliah &  Study Kasus Wiraniaga | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Mengelola Tenaga Penjualan  1,2,3,1,2 |  |
| 13 | Mahasiswa mampu merancang dan melaksanakan Manajemen Waktu Efektif, dapat membuat perencanaan Jadwal dan Menganalisa Teritori (Wilayah Penjualan) | Ketepatan dalam mengelola waktu efektif dan membuat perencanaan kegiatan. | Kuliah &  Praktikum  Tes Praktik membuat jadwal kegiatan | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Manajemen Waktu dan Teritori (Wilayah Penjualan)  1,2,3 |  |
| 14 | Mahasiswa dapat membuat laporan penjualan *Bussiness to Customer* mempresentasikan, dan mempraktekkan | Ketepatan dalam membuat produk sampai pada *packaging*, kemampuan melakukan *selling*, dan membuat laporan penjualan B2C. | Kuliah &  Praktik Penjualan Produk B2C  Tes Praktik menjual roti goreng | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Praktik *Personal Selling* B2C  1,2,3,1,2 |  |
| 15 | Mahasiswa dapat membuat laporan penjualan B*ussiness to Bussiness* mempresentasikan, dan mempraktekkan | Ketepatan dalam membuat produk sampai pada *packaging*, kemampuan melakukan *selling*, dan membuat laporan penjualan B2B. | Kuliah &  Praktik Berjualan Produk B2B  Tes Praktik | Ceramah dan diskusi.  3 SKS (250 menit) | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/3/c/NDE4OTkzNDE4Mzc3 | Praktik *Personal Selling* B2B  1,2,3,1,2 |  |
| **16** | **UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)** | | | | | |  |

**Catatan sesuai dengan SN Dikti Permendikbud No 3/2020:**

1. Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. CPL yang dibebankan pada mata kuliah adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampulan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. CP Mata kuliah (CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. Indikator penilaian kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
5. Kriteria Penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
6. Teknik penilaian: tes dan non-tes.
7. Bentuk pembelajaran: Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
8. Metode Pembelajaran: *Small Group Discussion*, *Role-Play & Simulation*, *Discovery Learning*, *Self-Directed Learning*, *Cooperative Learning*, *Collaborative Learning*, *Contextual Learning*, *Project Based Learning*, dan metode lainnya yg setara.
9. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
10. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian CP MK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian CP MK tsb., dan totalnya 100%.
11. **TM**=Tatap Muka, **PT**=Penugasan Terstuktur, **BM**=Belajar Mandiri.