|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **SALESMANSHIP** | | | | |
| **KODE** | | **MB31143** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **3** |
| **TUGAS KE-** | | **1 (satu)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Presentasi Emosional Spiritual Quotion (berdasarkan Video ESQ) |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu mempresentasikan konsep ESQ dan memberikan contoh kejadian yang pernah mereka alami yang terkait dengan ESQ |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Jelaskan beberapa jenis kecerdasan 2. Jelaskan pengertian ESQ dan cara menstimulasi kecerdasan tersebut 3. Jelaskan contoh kejadian yang pernah dialami terkait Emosional Quotion 4. Jelaskan contoh kejadian yang pernah dialami terkait Spiritual Quotion 5. Jelaskan mana yang lebih penting IQ, EQ atau SQ |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** |
| Tugas merupakan tugas individu, mahasiswa menyimak video, kemudian dipresentasikan di depan kelas masing-masing 15 menit. |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas presentasi langsung didepan kelas |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian  Pemilihan kata saat presentasi  Kemampuan presentasi  Konten isi presentasi  Kemampuan menjelaskan trik menstimulasi kecerdasan  Percaya diri  Kriteria penilaian  Ketepatan waktu mengumpulkan tugas  Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 10%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **SALESMANSHIP** | | | | |
| **KODE** | | **MB31143** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **3** |
| **TUGAS KE-** | | **2 (dua)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Permainan Bola Kecil (presentasi) |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu membaca ekspresi konsumen, mengenal tipe konsumen, membiasakan diri mengucapkan kata ajaib (terimakasih, tolong, maaf, permisi) sesuai dengan materi ruang lingkup dan prinsip dasar penjualan personal. |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Siapkan satu lembar kertas HVS 2. Lipat dibagian tengahnya (4 kali melipat) berbentuk kotak kecil (5,5cm x 7,3 cm) 3. Remas2 kotak kecil tadi hingga berbentuk bola kecil (16 bola kecil) 4. Bagikan bola kecil tersebut ke orang lain tanpa mengucapkan sepatah kata apapun, hanya boleh menggunakan bahasa tubuh, satu orang mendapat satu bola (lokasi di sekitar kampus) 5. Presentasikan pengalaman reaksi konsumen saat menerima bola kecil |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** |
| Tugas dikerjakan individu, mahasiswa keluar kelas membagikan bola kecil ke orang-orang di sekitar kampus selama 20 menit. Kemudian kembali ke kelas dan mempresentasikan pengalaman mereka di depan kelas. |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Presentasi Lisan di depan kelas masing-masing 15 menit |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Berapa banyak bola yang diberikan (max 16) * Presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 10%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **SALESMANSHIP** | | | | |
| **KODE** | | **MB31143** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **3** |
| **TUGAS KE-** | | **3 (tiga)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Proses *Selling* |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu mempresentasikan materi tentang proses selling yang telah dijelaskan pada pertemuan 6 dan 7 |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Pilihlah satu Nama Produk Favorit Anda 2. Jika Anda adalah SP untuk produk tersebut lakukan hal-hal berikut ini:  * Tuliskan dimana Anda akan mendapatkan Prospek (sumber-sumber Prospek) * Wawancarai 10 orang yang pernah menggunakan produk Anda (Nama, telepon, alamat, hobi, minat, tanggal lahir, pembelian barang sebelumnya, kesan, harapan, disertai dengan foto saat wawancara) * Tentukan berapa jumlah pejualan potensial dari masing-masing prospek |
|  |
| Tugas merupakan tugas individu  Batas waktu: 1 pekan, dikumpulkan dan dipresentasikan pada pekan ke 7 |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di buat dalam format .doc atau .pdf (soft copy dkumpulkan melalui google classroom) |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Presentasi * Print out * Soft copy file tugas wawancara   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 20%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **SALESMANSHIP** | | | | |
| **KODE** | | **MB31143** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **3** |
| **TUGAS KE-** | | **4 (empat)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Konsep Diri dan Kreatif Menjual Produk |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu Membuat Konsep Diri mereka, mampu menstimulasi Kreatifitas Penjualan, serta mampu Berpikir Strategis dalam Menjual Produk |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Buatlah Konsep diri Anda dan bagaimana cara mewujudkannya. 2. Rancanglah alternatif dalam pengembangan produk anda menjadi lebih kreatif. |
|  |
| Tugas merupakan tugas individu  Batas waktu: 1 pekan, dikumpulkan dan dipresentasikan pada pekan ke 11 |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di buat dalam format .ppt atau .pdf (soft copy dkumpulkan melalui google classroom) |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Presentasi * Print out * Soft copy file presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 20%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **SALESMANSHIP** | | | | |
| **KODE** | | **MB31143** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **3** |
| **TUGAS KE-** | | **5 (Lima)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Manajemen waktu |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu merencanakan kegiatan dan mampu mengelola waktu untuk kegiatan produktif. |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Buatlah 30 List kegiatan yang akan Anda lakukan. 2. Tentukan skala prioritas setiap kegiatan dalam list tersebut pada kuadran 1,2,3 dan 4 (sesuai arahan pada materi) 3. Masukkan kegiatan yang Anda rencanakan ke dalam jadwal kegiatan Mingguan dan jadwal kegiatan tiga bulanan. (kerjakan pada lembar kerja yang telah disediakan) |
|  |
| Tugas merupakan tugas individu  Batas waktu: 1 pekan, dikumpulkan pada pekan ke 14 |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di buat pada lembar kerja yang telah disediakan dalam format exel atau .pdf (soft copy dkumpulkan melalui google classroom) |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Print out lembar kerja * Soft copy file presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 20%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **SALESMANSHIP** | | | | |
| **KODE** | | **MB31143** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **3** |
| **TUGAS KE-** | | **6 (Enam)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Praktik Penjualan B2C (Membuat Roti Goreng) |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa merancang penjualan B2C, merencanakan penjualan, membuat konsep pemasaran produk tersebut, mempraktekan penjualan, membuat laporan keuangan sederhana dan mempresentasikan pengalaman mereka di depan kelas |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Resep Roti Goreng (22Pcs)   Bahan-bahan  500 gr terigu  100 gr margarin  4 sdm gula pasir  1 sachet susu bubuk (saya gk pake krn lg kehabisan)  1 sdm ragi atau 1 sachet ragi instan  1/2 sdt garam  200 ml Air hangat  Langkah :  Campurkan ragi dan garam, tuang air hangat,aduk rata  Tambahkan gula pasir,aduk rata dan kemudian campurkan margarin,aduk rata lagi  Tambahkan susu bubuk dan terigu sedikit demi sedikit sambil diaduk rata dan teruskan uleni sampai adonan tidak lengket di tangan  Diamkan adonan kira2 1 jam sampai mengembang 2x lipat  Kempeskan adonan dan potong2 kemudian satu per satu bulatkan,pipihkan,beri isian dan tutup kembali. Bentuk bisa lonjong atau bulat sesuai selera. Diamkan lagi skitar 15 menit sampai mengembang kembali  Panaskan minyak,goreng kue hingga kecoklatan di satu sisi kemudian di balik untuk kematangan yg merata (jng di bolak balik agar tdk menyerap minyak dan api jng terlalu besar)  Angkat dan tiriskan   1. Rancang promosi untuk roti goreng tersebut mulai dari Logo/brand, tagline, dan atribut produk lainnya. 2. Buat konten (foto dan video) promosi launching Roti goreng di Sosial media minimal Instagram 3. Jual Produk di sekitar kampus 4. Buat laporan keuangan sederhana dari penjualan yang telah dilakukan 5. Presentasikan kesan dan pengalaman didepan kelas |
|  |
| Tugas merupakan tugas kelompok (4 Orang)  Batas waktu: 1 pekan, dipraktikan pada pertemuan ke 15 |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas penjualan dipraktikan oleh mahasiswa selama dua jam sekitar kampus |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Kreatifitas bentuk dan topping Produk * Desain atribut produk * Kreatifitas konten pemasaran yang telah dibuat * Keberhasilan menjual produk * Laporan Keuangan   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 20%. |