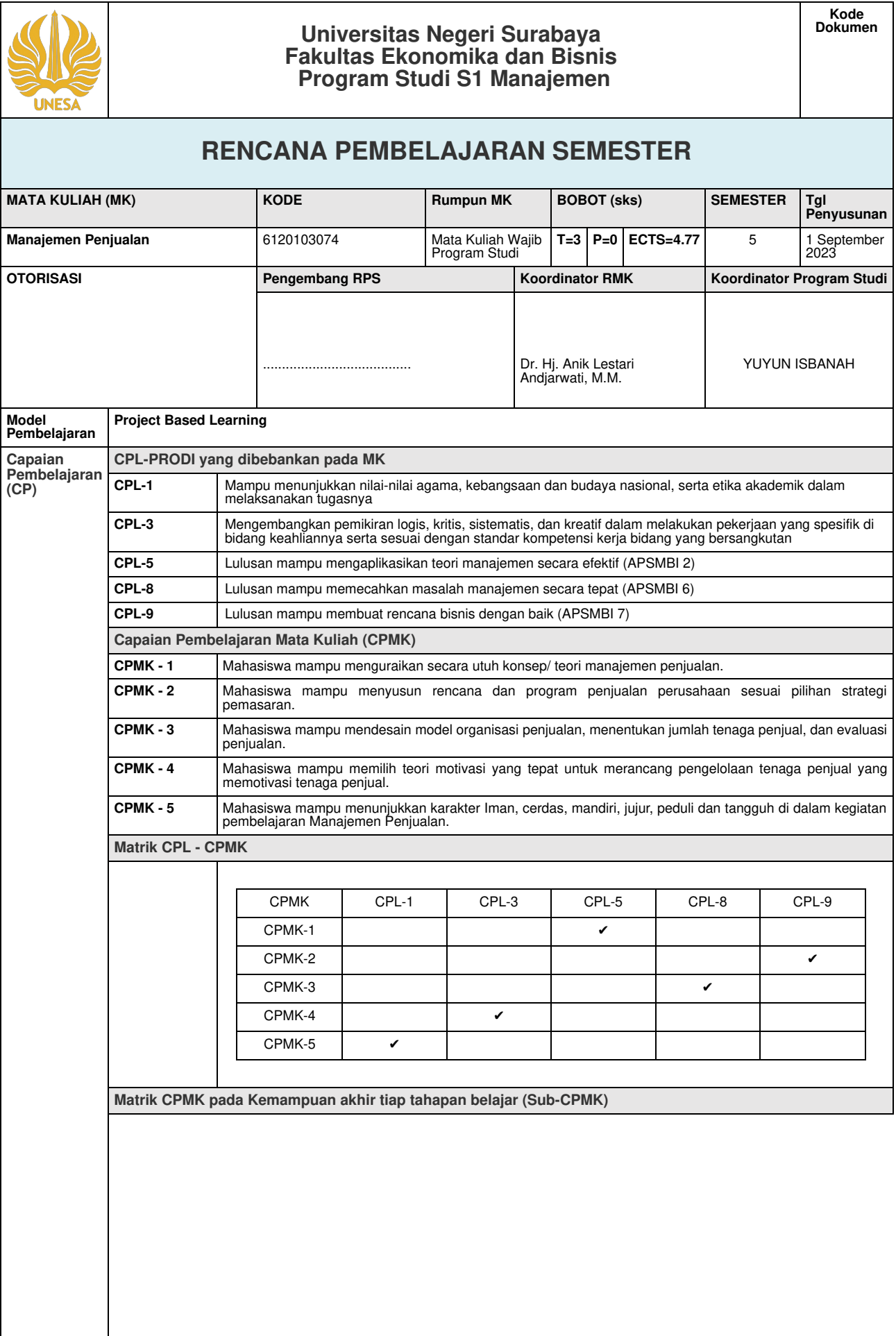




		<table><tr><th rowspan="2">CPMK</th><th colspan="16">Minggu Ke</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th><th>5</th><th>6</th><th>7</th><th>8</th><th>9</th><th>10</th><th>11</th><th>12</th><th>13</th><th>14</th><th>15</th><th>16</th></tr><tr><td>CPMK-1</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-2</td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-3</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>CPMK-4</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td></tr></table>	CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	CPMK-1	✓	✓	✓														CPMK-2				✓	✓	✓	✓										CPMK-3									✓		✓	✓	✓	✓	✓		CPMK-4										✓							CPMK-5								✓								✓
CPMK	Minggu Ke																																																																																																																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																																																																																								
CPMK-1	✓	✓	✓																																																																																																																					
CPMK-2				✓	✓	✓	✓																																																																																																																	
CPMK-3									✓		✓	✓	✓	✓	✓																																																																																																									
CPMK-4										✓																																																																																																														
CPMK-5								✓								✓																																																																																																								
Deskripsi Singkat MK	Manajemen penjualan adalah bagian integral dari manajemen pemasaran. Tim penjualan merupakan pengimplementasian dari strategi dan taktik pemasaran dalam menghadapi konsumen. Manajemen penjualan modern tidak hanya berfokus pada bagaimana memimpin sebuah tim penjualan, melainkan juga lebih kompleks dan melibatkan berbagai disiplin ilmu mulai dari teknik menjual, negosiasi, pengelolaan manusia, strategi dan taktik menjual, pengelolaan data penjualan sampai pada pengukuran kinerja penjualan. Mata kuliah ini dirancang berbasis project-based learning (PjBL), sehingga mahasiswa tidak hanya memahami konsep secara teoretis, tetapi juga mengasah keterampilan praktis melalui serangkaian proyek yang terintegrasi. Strategi belajar yang diterapkan adalah presentasi dan diskusi, serta praktik menjual dan observasi event dan wawancara sales supervisor.																																																																																																																							
Pustaka	Utama :																																																																																																																							
			1. Manning, Gerald. L and Reece, Barry.L, 2006, Selling Today: Membangun Kemitraan Berkualitas, Edisi Kedelapan. Indeks, Jakarta 2. Noonan, Chris. J, 1998, Sales Management. Butteworth-Heinemann 3. Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited																																																																																																																					
	Pendukung :																																																																																																																							
Dosen Pengampu	Prof. Dr. Sri Setyo Iriani, S.E., M.Si. Dr. Dra. Hj. Anik Lestari Andjarwati, M.M. Dr. Sanaji, S.E., M.Si. Dr. Yessy Artanti, S.E., M.Si. Tias Andarini Indarwati, S.E., M.M. Monika Tiarawati, S.E., M.M. Rosa Prafitri Juniarti, S.E., M.S.M. Syaifurrizal Wijaya Putra, S.E., M.M. Muhammad Rizky Ramadhan, BBus., MITHM.																																																																																																																							
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)																																																																																																																	
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)																																																																																																																			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)																																																																																																																	
1	Mampu memahami dan menjelaskan gambaran umum Penjualan Pribadi dan Konsep Pemasaran	Ketepatan menguraikan peran sales dalam organisasi	Kriteria: pemahaman konsep dan partisipasi Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Kuliah interaktif, diskusi 3 X 50	Materi: Position and sales function in the organization Pustaka: Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited	2%																																																																																																																	
2	Mahasiswa mampu menjelaskan strategi penjualan dan keterkaitannya dengan strategi pemasaran.	Ketepatan membandingkan strategi penjualan.	Kriteria: pemahaman konsep dan partisipasi Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Kuliah interaktif, diskusi 3 X 50	Materi: Sales strategy Pustaka: Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited	2%																																																																																																																	

3	Mahasiswa mampu menguraikan tahapan proses salesmanship.	Ketepatan menjelaskan tahapan salesmanship	Kriteria: pemahaman konsep dan partisipasi Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Kuliah interaktif, diskusi 3 X 50	Materi: Salesmanship process Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	2%
4	Mahasiswa mampu menyusun rencana aktivitas penjualan sederhana berbasis konsep.	Ketepatan menyusun draft aktivitas penjualan sederhana	Kriteria: pemahaman konsep, partisipasi, kualitas dokumen Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk		kuliah interaktif, diskusi, latihan tugas individu 3 X 50	Materi: Develop sales activity plan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	2%
5	Mahasiswa mampu menyusun draft awal rencana penjualan produk	Draft sales plan produk tersusun	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Carry out selling skills Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	2%
6	Mahasiswa mampu menyusun rancangan awal event pemasaran.	Rancangan event pemasaran sesuai strategi	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk		Project work, kerja kelompok 3 X 50	Materi: Planning a marketing event Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
7	Mahasiswa mampu mengevaluasi rancangan event pemasaran.	1.Mengkritisi & memperbaiki rancangan 2.2. Ketepatan menyusun rencana event.	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Handling and evaluating marketing event Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%

8	Ujian Tengah Semester	Presentasi perencanaan penjualan	Kriteria: 1. Rubrik Holistik 2. Kualitas dokumen, kreativitas 3. Presentasi Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk		Presentasi, laporan tertulis 3 X 50		20%
9	Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip rekrutmen dan seleksi tenaga penjual.	Ketepatan menjelaskan tahapan rekrutmen dan seleksi tenaga penjual.	Kriteria: Kriteria: Rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Konsep Manajemen Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i> Materi: Recruitment and selection Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
10	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep manajemen penjualan.	1. Ketepatan menguraikan konsep rekrutmen dan seleksi. 2. Ketepatan menguraikan konsep organisasi penjualan. 3. Ketepatan menguraikan konsep kompensasi penjualan.	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Motivation and training Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
11	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep manajemen penjualan.	Struktur organisasi penjualan tersusun	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Sales organization Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%

12	Mahasiswa mampu merancang model desain organisasi penjualan dan memilih teori motivasi yang tepat untuk merancang pengelolaan tenaga penjual yang memotivasi tenaga penjual agar berkinerja tinggi.	Perhitungan jumlah tenaga penjual sesuai kebutuhan	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: desain organisasi penjualan dan teori motivasi Pustaka: Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited	5%
13	Mahasiswa mampu menyusun sales forecasting	Forecast penjualan berbasis data sederhana	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Sales forecasting and budgeting Pustaka: Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited	5%
14	Mahasiswa mampu menyusun sales budgeting.	1. Ketepatan menguraikan konsep salesforecasting.	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Sales forecasting and budgeting Pustaka: Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited	2%
15	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep sales control.	Draft evaluasi kinerja	Kriteria: Kualitas dokumen, kreativitas Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Project work, kerja kelompok 3 X 50		Materi: Sales evaluation Pustaka: Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited	3%
16	Ujian Akhir Semester	Laporan akhir proyek lengkap (Sales Plan, Organisasi, Motivasi, Evaluasi)	Kriteria: 1.Rubrik Holistik 2.Kualitas dokumen, kreativitas 3.Presentasi Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk		Presentasi, laporan tertulis 3 X 50		30%

Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipasif	37%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	63%

Catatan

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, ketrampilan 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. **Sub-CPMK Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. **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.
6. **Kreteria 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.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **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.
9. **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.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

RPS ini telah divalidasi pada tanggal 28 November 2024

Koordinator Program Studi S1
Manajemen



YUYUN ISBANAH
NIDN 0028128601

UPM Program Studi S1
Manajemen



NIDN 0020127509

File PDF ini digenerate pada tanggal 29 Desember 2025 Jam 10:36 menggunakan aplikasi RPS-OBE SiDia Unesa

