



**Universitas Negeri Surabaya
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Program Studi S1 Manajemen**

Kode
Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan																																																																																																																																
KKN Manajemen Penjualan	6120103192	Mata Kuliah Pilihan Program Studi	T=3 P=0 ECTS=4.77	5	6 Juni 2022																																																																																																																																
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Koordinator Program Studi																																																																																																																																
	Sanaji, SE, M.Si		Yessy Artanti, S.E., M.Si		Yuyun Isbanah, S.E., M.SM.																																																																																																																																
Model Pembelajaran	Project Based Learning																																																																																																																																				
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																																																																																				
	CPL-5	Lulusan mampu mengimplementasikan teori bidang manajemen dalam mengelola organisasi secara efektif (APSMBI 2)																																																																																																																																			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																																																																																				
	CPMK - 1	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep/ teori bidang kewiraniagaan dan manajemen penjualan																																																																																																																																			
	CPMK - 2	Mahasiswa mampu menyusun rencana dan program penjualan perusahaan sesuai pilihan strategi pemasaran																																																																																																																																			
	CPMK - 3	Mahasiswa mampu menyusun rencana dan program penjualan perusahaan sesuai pilihan strategi pemasaran																																																																																																																																			
	CPMK - 4	Mahasiswa mampu memilih teori motivasi yang tepat untuk merancang pengelolaan tenaga penjual yang memotivasi tenaga penjual agar berkinerja tinggi.																																																																																																																																			
	CPMK - 5	Mahasiswa mampu melakukan aktivitas penjualan sesuai dengan teori.																																																																																																																																			
	Matrik CPL - CPMK																																																																																																																																				
		<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>CPMK</td> <td>CPL-5</td> </tr> <tr> <td>CPMK-1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-4</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-5</td> <td></td> </tr> </table>				CPMK	CPL-5	CPMK-1		CPMK-2		CPMK-3		CPMK-4		CPMK-5																																																																																																																					
CPMK	CPL-5																																																																																																																																				
CPMK-1																																																																																																																																					
CPMK-2																																																																																																																																					
CPMK-3																																																																																																																																					
CPMK-4																																																																																																																																					
CPMK-5																																																																																																																																					
	Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																																																																																				
		<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <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	<p>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. Strategi belajar yang diterapkan adalah presentasi dan diskusi, serta praktik menjual dan observasi event dan wawancara sales supervisor. Sales management is an integral part of marketing management. The sales team is the implementation of marketing strategies and tactics in dealing with consumers. Modern sales management not only focuses on how to lead a sales team but is more complex and involves various disciplines ranging from selling techniques, negotiations, human management, selling strategies and tactics, sales data management to sales performance measurement. The learning strategies applied are presentations and discussions, as well as the practice of selling and observing events and interviewing sales supervisors.</p>																																																																																																																																				
Pustaka	Utama :	<ol style="list-style-type: none"> 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. Dra. Hj. Anik Lestari Andjarwati, M.M. Dr. Sanaji, S.E., M.Si. Dr. Yessy Artanti, S.E., M.Si.					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk 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	1. Ketepatan menguraikan kedudukan dan fungsi penjualan dalam organisasi. 2.2. Ketepatan menguraikan strategi penjualan.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas materi kuliah Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) (lecture) 3 X 50		Materi: Konsep Perspektif Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	0%
2	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep prespektif penjualan.	1.1. Ketepatan menguraikan kedudukan dan fungsi penjualan dalam organisasi. 2.2. Ketepatan menguraikan strategi penjualan	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas materi kuliah Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) (lecture) Tugas 1: Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang prespektif penjualan. 3 X 50		Materi: Konsep Perspektif Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	0%
3	1. Mahasiswa mampu menyusun rencana dan program penjualan. 2.2. Ketepatan menyusun rencana dan program penjualan.	1. Ketepatan menguraikan proses salesmanship	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Menyusun dan mempresentasikan n rencana dan program penjualan Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) (lecture) Tugas 2: Menyusun dan mempresentasikan rencana dan program penjualan. 3 X 50		Materi: Rencana dan Program Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	2%
4	Mahasiswa mampu menyusun rencana dan program penjualan	1.1. Ketepatan menguraikan proses salesmanship. 2.2. Ketepatan menyusun rencana dan program penjualan	Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) (lecture) Tugas 2: Menyusun dan mempresentasikan rencana dan program penjualan 3 X 50		Materi: Rencana dan Program Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	2%

5	Mahasiswa mampu melakukan aktivitas penjualan	1. Ketepatan melakukan aktivitas penjualan	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Menyusun dan mempresentasikan laporan penjualan	discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) Tugas 3: Menyusun dan mempresentasikan laporan penjualan. 3 X 50		Materi: Aktivitas Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	2%
6	Mahasiswa mampu menyusun rencana event	1.1. Ketepatan menguraikan konsep event pemasaran 2.2. Ketepatan menyusun rencana event.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Mengobservasi event pemasaran dan menyusun rencana event	2. Ketepatan menyusun rencana event. 3 X 50		Materi: Event Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
7	Mahasiswa mampu menyusun rencana event	1.1. Ketepatan menguraikan konsep event pemasaran 2.2. Ketepatan menyusun rencana event.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Mengobservasi event pemasaran dan menyusun rencana event. Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) Tugas 3: Mengobservasi event pemasaran dan menyusun rencana event. 3 X 50		Materi: Event Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
8	Ujian Tengah Semester		Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	3 X 50			20%
9	Mampu menjelaskan dan mempraktekkan strategi penjualan	1. Ketepatan menguraikan konsep rekrutmen dan seleksi. 2. Ketepatan menguraikan konsep motivasi dan training. 3. Ketepatan menguraikan konsep organisasi penjualan. 4. Ketepatan menguraikan konsep kompensasi penjualan.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas materi kuliah	Mengkaji Strategi - strategi penjualan dan penerapannya dilapangan Diskusi dan presentasi hasil diskusi Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) Google Meet (kuliah) Vilearn Unesa (diskusi) Tugas 4: Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang manajemen penjualan 3 X 50		Materi: Konsep Manajemen Penjualan 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.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menguraikan konsep rekrutmen dan seleksi. 2. Ketepatan menguraikan konsep motivasi dan training. 3. Ketepatan menguraikan konsep organisasi penjualan. 4. Ketepatan menguraikan konsep kompensasi penjualan. 	<p>Kriteria:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas materi kuliah <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	<p>Mengkaji Strategi - strategi penjualan dan penerapannya dilapangan Diskusi dan presentasi hasil diskusi Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) (discussion) Google Meet (kuliah) (lecture) Vilearn Unesa (diskusi) (discussion)</p> <p>Tugas 4 Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang manajemen penjualan 3 X 50</p>			5%
11	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep manajemen penjualan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menguraikan konsep rekrutmen dan seleksi. 2. Ketepatan menguraikan konsep motivasi dan training 3. Ketepatan menguraikan konsep organisasi pe 4.. Ketepatan menguraikan konsep kompensasi penjualan 	<p>Kriteria:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas Materi Kuliah <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	<p>Mengkaji Strategi - strategi penjualan dan penerapannya dilapangan Diskusi dan presentasi hasil diskusi Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) (discussion) Google Meet (kuliah) (lecture) Vilearn Unesa (diskusi) (discussion)</p> <p>Tugas 4 Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang manajemen penjualan 3 X 50</p>		<p>Materi: Konsep Manajemen Penjualan Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i></p>	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.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan merancang model desain organisasi penjualan. 2. Ketepatan memilih teori motivasi yang tepat untuk merancang pengelolaan tenaga penjual yang memotivasi tenaga penjual agar berkinerja tinggi. 	<p>Kriteria:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk Non Tes: Meringkas Materi Kuliah <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	<p>Mengkaji trik -trik penjualan yang paling sering digunakan dan trik-trik penjualan yang manipulatif Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) (discussion) Google Meet (kuliah) (lecture) Vilearn Unesa (diskusi) (discussion)</p> <p>Tugas 5: Membuat rancangan pengelolaan tenaga penjual 3 X 50</p>		<p>Materi: desain organisasi penjualan dan teori motivasi Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i></p>	5%

13	Diskusi tugas akhir	1.1. Ketepatan menguraikan konsep salesforecasting 2.2. Ketepatan menguraikan konsep budgeting 3.3. Ketepatan menguraikan konsep evaluasi penjualan.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas materi kuliah	Mahasiswa akan mendapatkan pengalaman di lapangan yang berkaitan dengan penerapan personal selling yang telah diperoleh di kelas dan dibandingkan dengan yang ada di lapangan Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) (discussion) Google Meet (kuliah) (lecture) Tugas 6: Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang sales control. 3 X 50		Materi: Konsep Sales Control Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
14	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep sales control.	1.1. Ketepatan menguraikan konsep salesforecasting. 2.2. Ketepatan menguraikan konsep budgeting. 3. 3. Ketepatan menguraikan konsep evaluasi penjualan.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas Mata Kuliah Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) (discussion) Google Meet (kuliah) (lecture) Tugas 6: Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang sales control. 3 X 50		Materi: Konsep Sales Control Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	4%
15	Mahasiswa mampu menguraikan secara utuh konsep sales control.	1.1. Ketepatan menguraikan konsep salesforecasting. 2.2. Ketepatan menguraikan konsep budgeting. 3.3. Ketepatan menguraikan konsep evaluasi penjualan.	Kriteria: 1. Kriteria: Rubrik holistik 2. Bentuk non-tes: Meringkas Mata Kuliah Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Discussion, project based method Google Classroom (diskusi) (discussion) Google Meet (kuliah) (lecture) Tugas 6 Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang sales control. 3 X 50		Materi: Konsep Sales Control Pustaka: <i>Jobber, David and Lancaster, Geoff, Selling and Sales Management, Edition 8th. Pearson Education Limited</i>	5%
16	Ujian Akhir Semester		Bentuk Penilaian : Tes	3 X 50			30%

Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipasif	14%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	39%
3.	Tes	30%
		83%

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 25 Desember 2023

Koordinator Program Studi S1
Manajemen



Yuyun Isbanah, S.E., M.SM.
NIDN 0028128601

UPM Program Studi S1
Manajemen



Widyastuti, S.Si., M.Si.
NIDN 0020127509



File PDF ini digenerate pada tanggal 11 April 2025 Jam 16:56 menggunakan aplikasi RPS-OBE SiDia Unesa