

		Universitas Negeri Surabaya Fakultas Ekonomika dan Bisnis Program Studi S1 Pendidikan Tata Niaga					Kode Dokumen																																																												
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER																																																																			
MATA KULIAH (MK)		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan																																																												
Salesmanship		8721102069		T=2	P=0	ECTS=3.18	4	23 April 2025																																																											
OTORISASI		Pengembang RPS		Koordinator RMK		Koordinator Program Studi																																																													
						Dr. Tri Sudarwanto, S.Pd., MSM.																																																													
Model Pembelajaran	Project Based Learning																																																																		
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																		
	CPL-9	Mampu berkomunikasi baik secara lisan maupun tulis di bidang pendidikan dan keilmuan Tata Niaga (Bisnis dan Pemasaran)																																																																	
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																		
	CPMK - 1	Memanfaatkan sumber belajar dan TIK untuk mendukung pencapaian kompetensi mahasiswa terkait dengan kemampuan melakukan salesmanship																																																																	
	Matrik CPL - CPMK																																																																		
		<table border="1"> <tr> <td>CPMK</td> <td>CPL-9</td> </tr> <tr> <td>CPMK-1</td> <td></td> </tr> </table>							CPMK	CPL-9	CPMK-1																																																								
CPMK	CPL-9																																																																		
CPMK-1																																																																			
	Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																		
		<table border="1"> <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> </table>																CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	CPMK-1																
CPMK	Minggu Ke																																																																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																																			
CPMK-1																																																																			
Deskripsi Singkat MK	Matakuliah ini membahas tentang pengetahuan mengenai produk dan strategipemasarannya, mengenal dan berhubungan baik dengan pelanggan dan mampumembentuk jejaring dengan dunia bisnis, layanan prima dan purna jual. Perkuliahandilaksanakan melalui diskusi,observasi, study kasus,presentasi, dan refleksiCourse DescriptionThis course discusses knowledge about products and their marketing strategies, knowing and having good relations with customers and being able to form networks with the business world, excellent service and after-sales. Lectures are carried out through discussions, observations, case studies, presentations, and reflections																																																																		
Pustaka	Utama : 1. Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks 2. ClusterStrategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing),Gramedia 3. SeniMenjual (Ide-ide penjualan, PerspektifBisnis,Strategi Pemasaran), Ali Arifin< Penerbit Andi. 4. Skill withPeople , Les Giblin, Gramedia 5. Salesoperation, Mark Plus Institute of Marketing (MIM academy) Esensi 2010. 6. David Cowper & Andrew haynes 2000. Mega Selling Erlangga, Jakarta. 7. SotarBaduara, 2006, Salesmanship, Bumi Aksara, Jakarta. 8. HermawanKertajaya. 2014. Wow Selling. Jakarta:Gramedia Pustaka Utama Pendukung :																																																																		
Dosen Pengampu	Dr. Raya Sulistyowati, S.Pd., M.Pd. Hapsari Shinta Citra Puspita Dewi, S.E., M.M																																																																		
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 Merumuskan penjualan pribadi dan konsep pemasaran.	1. Menjelaskan kontribusi pribadi sampai ke perekonomian yang berbasis informasi 2. Mendefinisikan penjualan pribadi sebagai perluasan dari konsep pemasaran 3. Menjelaskan evolusi penjualan konsultatif dari era pemasaran sampai sekarang 4. Mendefinisikan penjualan startegik dan menyebutkan keempat bidang stratejik dalam model penjualan startegik/konsumtif. 5. Menjelaskan evolusi kemitraan 6. Mendiskusikan kaitan kemitraan tersebut dengan proses perbaikan kualitas	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Ceramah, Diskusi, Problem Based Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Definisi Penjualan Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Konsep pemasaran Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i> Materi: Evolusi Kemitraan Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, PerspektifBisnis,Strategi Pemasaran), Ali Arifin< Penerbit Andi.</i>	100%
2	Mampu merumuskan penjualan pribadi dalam era reformasi.	1. Menjelaskan bagaimana keahlian dalam penjuln pribadi turut menyumbang terhadap pekerjaan yang dikerjakan oleh pekerja yang berpengetahuan 2. Mendiskusikan aspek yang didapat dari karier dalam penjualan pribadi. 3. Menjelaskan peluang untuk wanita dan kelompok minoritas dalam bidang penjualan pribadi. 4. Mendiskusikan karakter dari posisi penjualan dalam empat pekerjaan utama : jasa, pengecer, grosir, dan pabrik.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Ceramah, Problem Based Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Keahlian Penjualan Pribadi Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Penjualan jasa, ritel, grosir dan pabrik Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i>	100%
3	Mampu merumuskan penjualan pribadi dalam era reformasi.	1. Menjelaskan bagaimana keahlian dalam penjualan pribadi turut menyumbang terhadap pekerjaan yang dikerjakan oleh pekerja yang berpengetahuan 2. Mendiskusikan aspek yang didapat dari karier dalam penjualan pribadi. 3. Menjelaskan peluang untuk wanita dan kelompok minoritas dalam bidang penjualan pribadi. 4. Mendiskusikan karakter dari posisi penjualan dalam empat pekerjaan utama : jasa, pengecer, grosir, dan pabrik.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi, Problem Based Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Keahlian penjualan pribadi Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Penjualan jasa, ritel, grosir, dan pabrik Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i>	100%

4	Mampu Mengidentifikasi Proses penjualan.	Menjelaskan proses penjualan, definisi prospecting, pertanyaan pelanggan, Teknik menawarkan, penanganan penolakan pembeli, cara menutup penjualan dan layanan purna jual.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Ceramah, Diskusi, Discovery Learning 2 X 50		Materi: Proses penjualan, definisi prospecting Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Teknik menawarkan, penanganan penolakan pembeli Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Cara menutup penjualan, layanan purna jual. Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i>	100%
5	Mampu mengidentifikasi proses penjualan.	Menjelaskan proses penjualan, definisi prospecting, pertanyaan pelanggan, Teknik menawarkan, penanganan penolakan pembeli, cara menutup penjualan dan layanan purna jual.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Dikusi kelompok, presentasi, PJBL, Penugasan 2 X 50		Materi: Proses penjualan, definisi prospecting, pertanyaan pelanggan Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yangberkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Teknik menawarkan, penanganan penolakan pembeli Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i> Materi: Cara menutup penjualan dan layanan purna jual. Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, PerspektifBisnis,Strategi Pemasaran), Ali Arifin< Penerbit Andi.</i>	100%

6	Mampu meningkatkan teknik komunikasi penjualan	1. Menjelaskan bagaimana membangun komunikasi penjualan yang efektif. 2. Menjelaskan dasar-dasar ketrampilan negosiasi. 3. Menjelaskan dasar-dasar ketrampilan presentasi.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasi, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi kelompok, presentasi, penugasan 2 X 50		Materi: Membangun komunikasi penjualan yang efektif Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Dasar-dasar ketrampilan negosiasi. Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i> Materi: Dasar-dasar ketrampilan presentasi Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, Perspektif Bisnis, Strategi Pemasaran), Ali Arifin < Penerbit Andi.</i>	100%
7	Mampu meningkatkan teknik komunikasi penjualan.	1. Menjelaskan bagaimana membangun komunikasi penjualan yang efektif 2. Menjelaskan dasar-dasar ketrampilan negosiasi 3. Menjelaskan dasar-dasar ketrampilan presentasi	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasi, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio	Diskusi kelompok, Presentasi, PJBL, Penugasan 2 X 50		Materi: Komunikasi Penjualan Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Dasar keterampilan negosiasi Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Dasar-dasar ketrampilan presentasi Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i>	100%
8	UTS			2 X 50			0%
9	Mengembangkan dan meningkatkan penjualan yang berkualitas.	1. Menerangkan pentingnya membangun strategi hubungan. 2. Mendefinisikan kemitraan dan menjelaskan hubungan kemitraan. 3. Menyebutkan empat kelompok kunci yang diperlukan penjual untuk membangun strategi hubungan. 4. Mendiskusikan bagaimana citra diri membentuk dasar untuk membina hubungan penjualan jangka panjang.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasi, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi, PJBL, Penugasan 2 X 50		Materi: Definisi kemitraan Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Hubungan kemitraan Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i> Materi: Strategi hubungan Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, Perspektif Bisnis, Strategi Pemasaran), Ali Arifin < Penerbit Andi.</i>	100%

10	Mampu mengembangkan dan meningkatkan penjualan yang berkualitas	1. Menjelaskan pentingnya hubungan yang saling menguntungkan 2. Mengetahui dan menjelaskan faktor non verbal utama yang membentuk citra penjualan kita 3. Menjelaskan strategi percakapan yang membantu kita dalam membina hubungan. 4. Menerangkan bagaimana menciptakan rencana pengembangan diri berdasarkan pada strategi pengembangan pribadi	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasi, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi, PJB, Penugasan 2 X 50		Materi: Hubungan saling menguntungkan Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Faktor pembentuk citra penjualan Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i> Materi: Strategi percakapan komunikasi Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, Perspektif Bisnis, Strategi Pemasaran), Ali Arifin< Penerbit Andi.</i>	100%
11	Mampu memahami model-model penjualan.	1. Memahami perbedaan antara tradisional dan customer focused selling. 2. Memahami peran penjual dalam customer focused selling 3. Memahami teknik menutup penjualan pada B2B.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasi, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi, Discovery Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Definisi tradisional dan customer focused selling Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Peran penjual dalam tradisional dan customer focused selling Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i> Materi: Teknik penjualan pada B2B Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, Perspektif Bisnis, Strategi Pemasaran), Ali Arifin< Penerbit Andi.</i>	100%
12	Mampu menjelaskan strategi penjualan	1. Mendefinisikan berbagai bentuk promosi penjualan. 2. Menerangkan bagaimana melakukan promosi penjualan menggunakan strategi cluster, mekanisme strategi cluster keunggulan dan kelemahan strategi cluster.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasi, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi, Discovery Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Strategi pemasaran Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Promosi penjualan Pustaka: <i>Cluster Strategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i>	100%

13	Mampu menjelaskan strategi penjualan	1. Menjelaskan strategi-strategi penjualan terbaru. 2. Menjelaskan kalimat-kalimat yang dapat menghasilkan penjualan.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio, Tes	Diskusi, Discovery Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Strategi pemasaran Pustaka: <i>Selling To Day (Membangun kemitraan yang berkualitas), Gerald L. Manning & Barry L Reece, Indeks</i> Materi: Promosi penjualan Pustaka: <i>ClusterStrategy (Strategi Memaksimalkan Sales Promotion tanpa diketahui pesaing), Gramedia</i>	100%
14	Mampu menerangkan penerapan trik-trik penjualan	1. Menerangkan berbagai trik penjualan yang sering digunakan dan perbedaan dan persamaan dari masing-masing trik tersebut. 2. Menerangkan bagaimana penerapan trik penjualan yang bersifat manipulative.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio	Diskusi, Discovery Learning, Penugasan 2 X 50		Materi: Trik - trik dalam penjualan Pustaka: <i>Seni Menjual (Ide-ide penjualan, Perspektif Bisnis, Strategi Pemasaran), Ali Arifin < Penerbit Andi.</i>	100%
15	Diskusi tugas akhir	Mengimplementasikan apa yang sudah diberikan dengan kenyataan yang ada di lapangan sehingga life skill siswa mengenai apa, dan bagaimana dunia selling itu sesungguhnya dapat diperoleh.	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio	Diskusi, Discovery Learning, Penugasan 2 X 50			100%
16	UAS			2 X 50			0%

Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipatif	374.99%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	374.99%
3.	Penilaian Portofolio	374.99%
4.	Tes	275%
		100%

Catatan

- 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 studinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Kriteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
- Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
- 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.
- 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.
- Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
- Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
- TM= Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

