



Universitas Riau
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi S1 Administrasi Bisnis

Kode Dokumen
RPS-SAB 3114

Rencana Pembelajaran Semester

MATA KULIAH (MK)	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tanggal Penyusunan
Sales Manajemen	SAB 3114		Teori : 3, Praktek : 0	5	06 Agustus 2023
OTORISASI/PENGESAHAN	Koordinator Pengembang RPS		Ketua Program Studi		
			Dr. Lie Othman, S.Pi, MM, CDMP		
Capaian Pembelajaran	CPL Prodi yang dibebankan pada MK				
	S4	Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa;			
	S7	Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik			
	S9	Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan dan kewirausahaan.			
	P2	2. Menguasai konsep teoretis secara umum terkait dengan teori-teori: kewirausahaan, inovasi sebagai bagian dari teori kreasi pengetahuan (knowledge creation), motivasi (motivation theory), perubahan (sosial dan manajemen) khususnya perilaku social dalam kewirausahaan, lintas budaya dalam organisasi bisnis, fungsi-fungsi bisnis, dan teori pemangku kepentingan			
	P5	Menguasai metodologi manajemen perubahan, metode analisis kinerja organisasi bisnis, dan metode penelitian sosial			
	P6	Menguasai prinsip dan teknik komunikasi persuasif lintas organisasi dan lintas budaya di bidang bisnis			
	KU1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya			
	KU3	Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tata cara dan etika ilmiah dalam rangka menghasilkan solusi, gagasan, desain atau kritik seni;			
	KU5	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data			

KK2	Mengidentifikasi, menganalisis, permasalahan bisnis terstruktur (structured business) dengan menggunakan pendekatan analitis dan sistematis dan merumuskan solusi yang dapat dipertanggungjawabkan;
CPMK	
CPMK1	Komunikasi : Lulusan menunjukkan keterampilan komunikasi lisan dan tulisan yang efektif (S7,S9,P5,KU1)
CPMK2	Pemikiran analisis dan pemecahan masalah : Lulusan menunjukkan kemampuan untuk mengevaluasi, analisis, dan menafsirkan informasi untuk membuat keputusan bisnis (P2,P6,KU1,KU5)
CPMK3	Menunjukkan nilai-nilai etika dan sikap profesional dalam menangani masalah organisasi dan bisnis (S4,S7,KU3,KK2)
Sub-CPMK	
SUBCPMK1	Kesepakatan kontrak perkuliahan (CPMK1,CPMK2)
SUBCPMK2	Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan prosespenjualan serta karir di bidang penjualan (CPMK1,CPMK3)
SUBCPMK3	Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan prosespenjualan serta karir di bidang penjualan (CPMK1,CPMK2)
SUBCPMK4	Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan (CPMK1,CPMK2,CPMK3)
SUBCPMK5	Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasipenjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual. (CPMK1,CPMK3)
SUBCPMK6	Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasipenjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual (CPMK1,CPMK2)
SUBCPMK7	Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasipenjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual. (CPMK1,CPMK3)
SUBCPMK9	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampumenjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan (CPMK1,CPMK3)
SUBCPMK10	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampumenjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan (CPMK1,CPMK2,CPMK3)
SUBCPMK11	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampumenjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan (CPMK1,CPMK3)
SUBCPMK12	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampumenjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan (CPMK2,CPMK3)

	SUBCPMK13	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penj (CPMK1,CPMK3)
	SUBCPMK14	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan (CPMK1,CPMK2)
	SUBCPMK15	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan (CPMK1,CPMK2)
Deskripsi MK		
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kontrak Perkuliahan 2. Pengertian Penjualan 3. Konsep Penjualan pribadi dalam manajemen penjualan 4. Aktifitas dan proses penjualan 5. Karir dalam bidang penjualan 6. Pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan 7. Strategi dalam organisasi penjualan 8. Struktur organisasi penjualan 9. Perekrutan dan pemilihan tenaga penjual 10. Cara pelatihan tenaga penjual /sales 11. Kepemimpinan dalam bidang penjualan 12. Desain program kompensasi dan insentif 13. Memotivasi tenaga penjual 14. Penilaian dan analisis prestasi penjualan 	
Pustaka	<ol style="list-style-type: none"> 1. ref[1] : Spiro, R. L., Stanton, W. J., & Rich, G. A. (2018). Sales management: Concepts and cases. Routledge. (utama) 2. ref[2] : Jobber, D., & Lancaster, G. (2019). Selling and sales management. Pearson. (utama) 3. ref[3] : Futrell, C. M. (2019). Sales management: Teamwork, leadership, and technology. McGraw-Hill Education (utama) 	
Dosen Pengampu	Mashur Fadli, Se., M.Si 198409022019031008, Drs. Endang Sutrisna, M.Si, Dr. Lie Othman, S.Pi, MM, CDMP,	
Mata Kuliah Syarat		

Minggu ke-	Sub-CPMK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Penilaian (indikator)	Penilaian (kriteria dan bentuk)	Bentuk & Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
				Luring	Daring		
1	SUBCPMK1. Kesepakatan kontrak perkuliahan	membahas kontrak perkuliahan	<p><i>Kriteria :</i> menyetujui bersama kontrak perkuliahan</p> <p><i>Bentuk :</i> diskusi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tatap muka • Diskusi <p><i>Ceramah</i></p>		Kontrak Perkuliahan ; [1,2,]	0
2	SUBCPMK2. Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian manajemen penjualan	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian manajemen penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> KUIS 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi Kelas • Kuliah <p><i>Case-based method</i></p>		Pengertian Penjualan; [1,3,]	5

3	SUBCPMK3. Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan	Mahasiswa dapat memahami dan menjelaskan evolusi penjual personal (personal selling) Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya penjual personal dan tenaga penjual dalam manajemen penjualan Mahasiswa dapat menguraikan proses penjualan oleh tenaga penjual Mahasiswa dapat menerangkan klasifikasi tugas tenaga penjualan	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu mendefinisikan konsep penjualan pribadi dalam manajemen penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> KUIS 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi • Kuliah tatap muka <p><i>Case-based method</i></p>	Konsep Penjualan pribadi dalam manajemen penjualan; [1,2,3,]	5
---	--	--	--	--	---	---

4	SUBCPMK4. Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan	<p>Mahasiswa dapat menjelaskan aktifitas dan tugas utama tenaga penjual ???</p> <p>Mahasiswa mampu menjelaskan tentang bagaimana tenaga penjual dapat berfungsi sebagai manajer dalam situasi tertentu ???</p> <p>Mahasiswa dapat menjelaskan tentang peranan tenaga penjual dalam mendukung organisasi ???</p> <p>Mahasiswa dapat menjelaskan proses penjualan sebagai salah satu bagian dari manajemen kepuasan pelanggan ???</p> <p>Mahasiswa dapat menjelaskan tahap-tahap proses jualan personal kaitannya dengan pembeli</p>	<p><i>Kriteria :</i></p> <p>Mahasiswa mampu menjelaskan aktifitas dan proses penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i></p> <p>KUIS 3</p>	<p>Kuliah</p> <p>Tatap Muka</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diskusi <p><i>Ceramah</i></p>	<p>Aktifitas dan proses penjualan;</p> <p>[2,3,]</p>	5
---	--	--	---	---	--	---

5	SUBCPMK5. Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.	Mahasiswa dapat menjelaskan mengenai karir di dunia penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan apa saja yang diperlukan untuk sukses di dunia penjualan Mahasiswa dapat mendiskusikan konsep dan tahap karir untuk tenaga penjual Mahasiswa dapat menjelaskan kemahiran menjual, kepemimpinan dan strategi yang diperlukan dalam manajemen penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan tujuan karir penjualan untuk tenaga penjual	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan karir dibidang penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> KUIS 4</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi • Kuliah Tatap Muka <p><i>Team Project-based method</i></p>	Karir dalam bidang penjualan; [1,2,]	5
---	---	---	---	--	---	---

6	SUBCPMK6. Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual	Mahasiswa dapat mendiskusikan bagaimana lingkungan mempengaruhi organisasi penjualan dan aktifitas manajemen penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan faktor lingkungan internal dalam manajemen penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan faktor lingkungan eksternal dalam manajemen penjualan	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> KUIS 5</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah Tatap Muka • Diskusi <p><i>Case-based method</i></p>	Pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan; [1,3,]	5
---	--	---	--	--	--	---

7	SUBCPMK7. Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.	<p>Mahasiswa dapat menjelaskan tahap-tahap strategi penjualan</p> <p>Mahasiswa dapat menerangkan strategi perusahaan dalam manajemen penjualan</p> <p>Mahasiswa dapat menjelaskan strategi bisnis dalam manajemen penjualan</p> <p>Mahasiswa dapat menerangkan strategi pemasaran dalam manajemen penjualan</p> <p>Mahasiswa dapat menjelaskan strategi penjualan</p> <p>Mahasiswa dapat menjelaskan kaitan penjualan perorangan dengan bauran pemasaran</p>	<p><i>Kriteria :</i></p> <p>Mahasiswa mampu menjelaskan strategi dalam organisasi penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i></p> <p>Tugas 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi • Kuliah Tatap Muka <p><i>Team Project-based method</i></p>		Strategi dalam organisasi penjualan ; [1,2,]	10
8	UTS / Evaluasi Tengah Semester: melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya						

9	SUBCPMK9. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan	Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya struktur organisasi dalam manajemen penjualan Mahasiswa dapat mendefinisikan konsep struktur organisasi penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan bentuk struktur organisasi penjualan yang baku	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan struktur organisasi penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> Tugas 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah Tatap Muka • Diskusi <p><i>Team Project-based method</i></p>		Struktur organisasi penjualan; [1,2,]	5
10	SUBCPMK10. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan	Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya perekrutan dan pemilihan tenaga penjual Mahasiswa dapat menjelaskan faktor yang mempengaruhi perekrutan Mahasiswa dapat menjelaskan proses perekrutan dan pemilihan Mahasiswa dapat menjelaskan cara untuk mendapatkan calon tenaga penjual yang berpotensi	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan perekrutan dan pemilihan tenaga penjual</p> <p><i>Bentuk :</i> KUIS 7</p>	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka • Diskusi <p><i>Case-based method</i></p>		Perekrutan dan pemilihan tenaga penjual ; [1,2,3,]	10

11	SUBCPMK11. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan	Mahasiswa dapat menjelaskan peranan pelatihan untuk tenaga penjual Mahasiswa dapat menjelaskan pelatihan sebagai investasi dalam organisasi penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan perlunya pelatihan selain untuk meningkatkan penjualan Mahasiswa dapat menggambarkan proses pelatihan Mahasiswa dapat menjelaskan jenis pelatihan penjualan	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan cara pelatihan penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> KUIS 8</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah Tatap Muka • Diskusi <p><i>Team Project-based method</i></p>	Cara pelatihan tenaga penjual /sales; [1,3,]	10
----	--	---	---	--	---	----

12	SUBCPMK12. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melah tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan	Mahasiswa dapat menjelaskan defenisi kepemimpinan dalam konteks bidang penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan ciri-ciri pemimpin yang baik Mahasiswa dapat mendiskusikan kemahiran seorang manajer untuk memimpin Mahasiswa dapat menjelaskan model kepemimpinan Mahasiswa dapat menjelaskan fungsi pemimpin dalam manajemen penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan masalah dalam kepemimpinan	<i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan kepemimpinan dalam bidang penjualan <i>Bentuk :</i> KUIS 9	Kuliah Tatap Muka •Diskusi <i>Case-based method</i>	Kepemimpinan dalam bidang penjualan; [1,3,]	10
13	SUBCPMK13. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penj	Mahasiswa dapat menjelaskan desain program kompensasi Mahasiswa dapat menjelaskan insen buat tenaga penjual	<i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu membuat desain program kompensasi dan insen <i>Bentuk :</i> TUGAS 2	• Diskusi • Kuliah Tatap Muka <i>Team Project-based method</i>	Desain program kompensasi dan insentif; [1,3,]	10

14	SUBCPMK14. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan	Mahasiswa dapat menjelaskan proses dan model motivasi Mahasiswa dapat menjelaskan pengaruh karakteristik tenaga penjual terhadap motivasi Mahasiswa dapat menjelaskan pengaruh lingkungan dan organisasi terhadap motivasi tenaga penjual	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu memotivasi tenaga penjual</p> <p><i>Bentuk :</i> TUGAS 2</p>	<p>Diskusi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kuliah Tatap Muka <p><i>Team Project-based method</i></p>	Memotivasi tenaga penjual; [1,3,]	10
15	SUBCPMK15. Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan	Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya penilaian prestasi tenaga penjual Mahasiswa dapat menjelaskan proses audit organisasi penjualan Mahasiswa dapat menerangkan konsep benchmarking Mahasiswa dapat menjelaskan cara penilaian dalam organisasi penjualan Mahasiswa dapat menjelaskan kepentingan dan tujuan dalam penilaian prestasi penjualan	<p><i>Kriteria :</i> Mahasiswa mampu menjelaskan penilaian dan analisis prestasi penjualan</p> <p><i>Bentuk :</i> TUGAS 2</p>	<p>Kuliah Tatap Muka</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diskusi <p><i>Case-based method</i></p>	Penilaian dan analisis prestasi penjualan; [1,2,3,]	10

