



STIE WIDYA WIWAHA

Jl. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 Yogyakarta 55162

TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

Ruang Kuliah : RKS - 102

Hari Selasa, Jam : 16:30 WIB

**KEGIATAN PROSES PEMBELAJARAN
SEMESTER GENAP 2022/2023**

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
 NAMA MATA KULIAH : EM 309 - MANAJEMEN PENJUALAN
 KELAS : A
 NAMA DOSEN : Yenni Kurnia Gusti, S.E., M.Si.

Minggu Ke	Rencana Materi Sesuai Pembelajaran Semester (RPS)	Pelaksanaan		Keefektifan Mahasiswa		Paraf	
		Tanggal	Materi Kuliah	Kesan Mahasiswa	Jumlah Hadir	Dosen	Wakil MHS
1	Menjelaskan tentang RPS Kontrak Perkuliahan, Silabus dan Pengenalan ruang lingkup Manajemen Penjualan	14 Feb 2023 16:30 - 19:00	Menjelaskan tentang RPS Kontrak Perkuliahan, Silabus dan Pengenalan ruang lingkup Manajemen Penjualan	Baik	35	—	✓
2	Menjelaskan Tentang Konsep Dasar Manajemen Penjualan 1. Pengertian 2. Siapa dan bagaimana melakukan penjualan 3. Mengapa mempelajari penjualan	21 Feb 2023 16:30 - 19:00	Bab 1 Tentang Konsep Dasar Manajemen Penjualan 1. Pengertian 2. Siapa dan bagaimana melakukan penjualan 3. Mengapa mempelajari penjualan	Baik	30	—	✓
3	Menjelaskan tentang Manajemen Penjualan dan Manajemen Pemasaran. Perbedaan pengertian dari manajemen penjualan dan manajemen pemasaran serta kaitannya	28 Feb 2023 18:30 - 21:00	Bab 2 Manajemen Penjualan dan Manajemen Pemasaran. Perbedaan dan pengertian dari manajemen penjualan dan manajemen pemasaran serta kaitannya	Baik	36	—	✓
4	Menjelaskan tentang Seni Dan Ilmu Menjual 1. Seni Dan Ilmu Menjual 2. Pentingnya Strategi Dalam Penjualan 3. Pasar Sasaran Dan Potensi Pasar 4. Strategi Penjualan Yang Sering Dipergunakan 5. Kiat Menjual Cepat	07 Mar 2023 16:30 - 19:00	Seni Dan Ilmu Menjual 1. Seni Dan Ilmu Menjual 2. Pentingnya Strategi Dalam Penjualan 3. Pasar Sasaran Dan Potensi Pasar 4. Strategi Penjualan Yang Sering Dipergunakan 5. Kiat Menjual Cepat	Baik	36	—	✓
5	Memahami Dan Identifikasi Pembeli 1. Siapakah Calon Pembeli/Pasar 2. Segmentasi Untuk Mengidentifikasi Pasar 3. Profil Lain Calon Pembeli 4. Keputusan Pembelian Konsumen 5. Faktor Utama Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dan Tipe Konsumen	14 Mar 2023 16:30 - 19:00	Memahami Dan Identifikasi Pembeli 1. Siapakah Calon Pembeli/Pasar 2. Segmentasi Untuk Mengidentifikasi Pasar 3. Profil Lain Calon Pembeli 4. Keputusan Pembelian Konsumen 5. Faktor Utama Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dan Tipe Konsumen	Baik	36	—	✓
6	Memahami Dan Identifikasi Pembeli (2) 1. Siapakah Calon Pembeli/Pasar 2. Segmentasi Untuk Mengidentifikasi Pasar 3. Profil Lain Calon Pembeli 4. Keputusan Pembelian Konsumen 5. Faktor Utama Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dan Tipe Konsumen	14 Mar 2023 16:30 - 19:00	Memahami Dan Identifikasi Pembeli (2) 1. Siapakah Calon Pembeli/Pasar 2. Segmentasi Untuk Mengidentifikasi Pasar 3. Profil Lain Calon Pembeli 4. Keputusan Pembelian Konsumen 5. Faktor Utama Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dan Tipe Konsumen	Baik	31	—	✓
7	Menjelaskan tentang berbagai Pelayanan Prima 1. Konsep Pelayanan Prima 2. Pengertian Pelayanan Prima 3. Prinsip-Prinsip Pelayanan Prima 4. Pentingnya Pelayanan Prima 5. Harapan Pelanggan 6. Pentingnya Penampilan Fisik	21 Mar 2023 16:30 - 19:00	Pelayanan Prima 1. Konsep Pelayanan Prima 2. Pengertian Pelayanan Prima 3. Prinsip-Prinsip Pelayanan Prima 4. Pentingnya Pelayanan Prima 5. Harapan Pelanggan 6. Pentingnya Penampilan Fisik	Baik	36	—	✓
8	Ujian Tengah Semester (UTS)	04 Apr 2023 20:00 - 22:00	Ujian Tengah Semester (UTS)	Baik	36	—	✓
9	Menjelaskan Tugas Manajemen Penjualan 1. Defenisi Tugas Manajemen Penjualan 2. Tugas-Tugas Standar 3. Sikap Manajer Yang Kurang Baik 4. Produktivitas Waktu 5. Kualitas Manajer Terbaik	02 Mei 2023 18:30 - 21:00	Tugas Manajemen Penjualan 1. Defenisi Tugas Manajemen Penjualan 2. Tugas-Tugas Standar 3. Sikap Manajer Yang Kurang Baik 4. Produktivitas Waktu 5. Kualitas Manajer Terbaik	Baik	36	—	✓

Minggu Ke	Rencana Materi Sesuai Pembelajaran Semester (RPS)	Pelaksanaan		Keefektifan Mahasiswa		Paraf	
		Tanggal	Materi Kuliah	Kesan Mahasiswa	Jumlah Hadir	Dosen	Wakil MHS
10	Menjelaskan Perencanaan Dalam Manajemen Penjualan 1. Penentuan Tujuan Perusahaan 2. Tujuan Departemen Penjualan 3. Perumusan Strategi 4. Penentuan Anggaran Penjualan 5. Penentuan Daerah Penjualan Yang Efisien	09 Mei 2023 18:30 - 21:00	Perencanaan Dalam Manajemen Penjualan 1. Penentuan Tujuan Perusahaan 2. Tujuan Departemen Penjualan 3. Perumusan Strategi 4. Penentuan Anggaran Penjualan 5. Penentuan Daerah Penjualan Yang Efisien	Baik	36	—	✓
11	Menjelaskan tentang Organisasi Dan Fungsi Manajemen Penjualan 1. Organisasi Penjualan 2. Prinsip-Prinsip Organisasi 3. Organisasi Penjualan Menurut Orientasinya 4. Tahap-Tahap Penjualan 5. Cara Menghadapi Calon Pembeli	16 Mei 2023 18:30 - 21:00	Organisasi Dan Fungsi Manajemen Penjualan 1. Organisasi Penjualan 2. Prinsip-Prinsip Organisasi 3. Organisasi Penjualan Menurut Orientasinya 4. Tahap-Tahap Penjualan 5. Cara Menghadapi Calon Pembeli	Baik	36	—	✓
12	Menjelaskan tentang kegiatan Penarikan Tenaga Penjualan 1. Penarikan Dan Pemilihan Wiraniaga 2. Penentuan Jumlah Wiraniaga Yang Dibutuhkan	23 Mei 2023 18:30 - 21:00	Penarikan Tenaga Penjualan 1. Penarikan Dan Pemilihan Wiraniaga 2. Penentuan Jumlah Wiraniaga Yang Dibutuhkan	Baik	34	—	✓
13	Menjelaskan tentang Penarikan tenaga penjualan 1. Penarikan dan pemilihan wiraniaga 2. Penentuan jumlah wiraniaga yang dibutuhkan	23 Mei 2023 18:30 - 21:00	Penarikan tenaga penjualan 1. Penarikan dan pemilihan wiraniaga 2. Penentuan jumlah wiraniaga yang dibutuhkan	Baik	33	—	✓
14	Menjelaskan tentang bagaimana memberi motivasi dan Kompensasi 1. Pengertian Motivasi 2. Tanda Ada Atau Tidak Motivasi 3. Pengertian Kompensasi 4. Jenis-Jenis Kompensasi 5. Insentif Tunai Dan Tidak Tunai	30 Mei 2023 18:30 - 21:00	Motivasi Dan Kompensasi 1. Pengertian Motivasi 2. Tanda Ada Atau Tidak Motivasi 3. Pengertian Kompensasi 4. Jenis-Jenis Kompensasi 5. Insentif Tunai Dan Tidak Tunai	Baik	35	—	✓
15	Evaluasi Kerja Penjualan 1. Standar Kerja 2. Mencatat Hasil Kerja Riil 3. Evaluasi/Pembandingan Hasil Kerja Riil Dengan Standarnya	06 Jun 2023 18:30 - 21:00	Evaluasi Kerja Penjualan 1. Standar Kerja 2. Mencatat Hasil Kerja Riil 3. Evaluasi/Pembandingan Hasil Kerja Riil Dengan Standarnya	Baik	35	—	✓
16	Ujian Akhir Semester (UAS)	20 Jun 2023 19:00 - 22:00	Ujian Akhir Semester (UAS)	Baik	36	—	✓

MENGETAHUI
KAPRODI :



Dila Damayanti SE., MM

Ketua GKM Prodi



Drs. Ahmad Tjahjono MM.Akt

Yogyakarta, 3 Agustus 2023
Dosen



Yenni Kurnia Gusti, S.E., M.Si.