



KONTRAK PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Salesmanship
Kode Mata Kuliah/ SKS	: EBM520206 / 3 (1-2) SKS
Prasyarat Mata Kuliah	: Tidak ada
Jurusan/ Program Studi	: D3 Manajemen Pemasaran / Kelas A
Pengajar	: 1. Nurul Husna, S.E., M.S.M. 2. Tiara Prisca Sabilla, S.E., M.M.
Semester	: Ganjil 2025/2026
Hari/ Waktu	: Kamis/ 10.10 – 12.40 WIB
Ruang	: F304A

1. Manfaat Mata Kuliah:

Mata kuliah Salesmanship memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep dasar penjualan, peran tenaga penjual, serta keterampilan yang diperlukan dalam membangun hubungan dengan konsumen. Melalui pembelajaran ini, mahasiswa diharapkan mampu menjelaskan strategi dan etika penjualan yang efektif, memahami perilaku konsumen dalam proses pembelian, serta mengaplikasikan teknik penjualan untuk menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

2. Deskripsi:

Mata kuliah Salesmanship membahas konsep, peran, dan fungsi tenaga penjual dalam menunjang kegiatan pemasaran. Topik yang dipelajari meliputi persiapan penjualan, proses pendekatan dan presentasi, penanganan keberatan, teknik menutup penjualan, hingga layanan purna jual. Selain itu, mahasiswa juga akan memahami etika dan profesionalisme dalam praktik penjualan, sehingga mampu menerapkan keterampilan salesmanship untuk membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen.

3. Tujuan Mata Kuliah:

Setelah menyelesaikan mata kuliah ini, diharapkan mahasiswa memiliki kemampuan untuk:

- Memahami perilaku, motivasi, dan proses pengambilan keputusan konsumen.
- Menguasai keterampilan dasar penjualan seperti komunikasi, presentasi, negosiasi, dan penutupan transaksi.
- Menerapkan etika, aspek hukum, serta pelayanan purna jual dalam praktik penjualan.

- Mengembangkan strategi penjualan yang efektif untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

4. Organisasi Materi Kuliah

Pertemuan	TOPIK	TUGAS BACAAN
1	Bab 1 (Pengantar Salesmanship)	Chapter 1
2	Bab 2 (Seni dan Ilmu Menjual)	Chapter 2
3	Bab 3 (Citra Merek & Keputusan Pembelian Konsumen)	Chapter 3
4	Bab 4 (Kiat Sukses Menjual Produk)	Chapter 4
5	Bab 5 (Keterampilan Dasar Menjual)	Chapter 5
6	Bab 6 (Display Produk)	Chapter 6
7	Bab 7 (Pelayanan Prima)	Chapter 7
8	Sesi 8 : Ujian Tengah Semester	
9	Bab 8 (Negosiasi)	Chapter 8
10	Bab 9 (Manajemen Bisnis Ritel)	Chapter 9
11	Bab 10 (Perilaku Konsumen)	Chapter 10
12	Bab 11 (Proses atau Siklus Menjual)	Chapter 11
13	Bab 12 (Kemasan atau Pembungkus)	Chapter 12
14	Bab 13 (Layout Toko)	Chapter 13
15	Bab 14 (Keluhan Pelanggan)	Chapter 14
16	Sesi 16 : UAS	

5. Buku Bacaan Bagi Mahasiswa

BUKU TEKS WAJIB

Sopiah, & Sangadji, E. M. (2016). Salesmanship (Kepenjualan). Jakarta: Bumi Aksara.

BUKU TEKS TAMBAHAN

Artikel dalam berbagai bacaan lain (Jurnal, Majalah, Tabloid), baik media online yang terkait dengan issues salesmanship

6. Kewajiban Mahasiswa

- Toleransi keterlambatan 10 menit
- Hadir mengikuti kuliah sekurang-kurangnya 80% dari total pertemuan sebagai prasyarat mengikuti UAS
- Memberikan sumbang saran dan aktif dalam melakukan tugas-tugas diskusi
- Membuat dan mengumpulkan semua tugas terstruktur yang diberikan dosen
- Mengikuti semua kuis yang diselenggarakan
- Mengumpulkan project
- Mengikuti Ujian Tengah Semester dan Ujian Akhir Semester

7. Tugas

- Tugas Kelompok
- Tugas Mandiri

8. Kriteria Penilaian

- a. Penilaian akan dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

Nilai Akhir	Huruf Mutu	Angka Mutu	Status
≥ 76	A	4	Lulus
71 – 75	B+	3,5	Lulus
66 – 70	B	3	Lulus
61 – 65	C+	2,5	Lulus
55 – 60	C	2	Lulus
50 – 54	D	1	Lulus
< 50	E	0	Tidak Lulus

- b. Berikut adalah bobot dan cara menentukan nilai akhir

Hal yang Dinilai		Bobot
Kegiatan Akademik	Besaran Persentase	100 %
Partisipasi kelas (Presentasi & Diskusi)	10%	
Project	20%	
Tugas	15%	
Kuis	15%	
UTS	20%	
UAS	20%	
Jumlah		100%

Rumus Menghitung Nilai Akhir:

$$NA = (10\% \times PK) + (20\% \times P) + (10\% \times RT) + (15\% \times RK) + (20\% \times UTS) + (20\% \times UAS)$$

Keterangan:

NA = Nilai Akhir

PK = Presentasi kelas dan diskusi

P = Project

RT = Rata-rata tugas

RK = Rata-rata kuis

UTS = Ujian Tengah Semester

UAS = Ujian Akhir Semester

Bandar Lampung, 28 Agustus 2025

Mahasiswa / Ketua Kelas

Dosen Penanggung Jawab Mata Kuliah

Nurul Husna, S.E., M.S.M.