|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Logo UPJ | RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER | F-0653 |
| Issue/Revisi | : A0 |
| Tanggal Berlaku | : 1 Juli 2015 |
| Untuk Tahun Akademik | : 2015/2016 |
| Masa Berlaku | : 4 (empat) tahun |
| Jml Halaman | : 13 halaman |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | : Manajemen Pemasaran | Kode MK | : MGT 203 |
| Program Studi | : Manajemen | Penyusun | : Irma M Nawangwulan |
| Sks | :3 | Kelompok Mata Kuliah | :MK Prodi |

1. **Deskripsi Singkat**

Setelah mengikuti mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan dapat mengerti konsep dasar pemasaran dan penerapan aplikasi konsep pemasaran dalam perusahaan.

1. **Unsur Capaian Pembelajaran**
* Mampu menjelaskan konsep pemasaran
* Dapat membedakan antara strategi, taktik dan membangun nilai dalam pemasaran
* Memahami peran pemasaran dalam perusahaan
* Mengerti konsep jasa
* Memahami bagaimana menganalisa lingkup pasar, kebutuhan dan keinginan konsumen serta merancang kebijakan pemasaran yang baik
* Dapat mengaplikasikan teori pemasaran dalam proyek-proyek tugas pemasaran
1. **Komponen Penilaian**
* Kehadiran dan partisipasi diskusi kelas 10%
* Tugas individu dan kelompok 20%
* Test 20%
* UTS (dalam bentuk analisis studi kasus) 20%
* UAS (dalam bentuk makalah dan presentasi) 30%
1. **Kriteria Penilaian**

Kelengkapan, kebenaran dan ketajaman identifikasi dan analisis, kebenaran metode, kerjasama, kelancaran komunikasi (tingkat komunikatif), presentasi dan laporan ilmiah dalam bentuk makalah

1. **Daftar Referensi**
* Kotler & Keller (2012).Marketing Management. New Jersey: Prentice Hall
* Sunyoto, Danang (2014). Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: CAPS.
* Kotler & Armstrong (2012). Principles Of Marketing. Essex: Pearson Education
1. **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Minggu** | **Kemampuan Akhir yang Diharapkan** | **Bahan Kajian****(Materi Ajar)** | **Bentuk Pembelajaran** | **Kriteria/Indikator Penilaian** | **Bobot Nilai** | **Standar Kompetensi Profesi** |
|  1-2 | Mampu memahami dan menjelaskan  |  Konsep dasar pemasaran |  Ceramah, tanya jawab dan diskusi (*Collaborative dan problem based learning*) |   |   |   |
|  3 |  Mampu memahami dan menjelaskan  | Membangun strategi pemasaran dan perencanaan pemasaran | Ceramah, *discovery learning* |  |  |   |
| 4 | Mampu memahami, mengidentifikasi, menjelaskan, berkomunikasi dan bekerja sama | Analisis kepuasaan pelanggan dan loyalitas pelanggan  | Ceramah, small group discussion | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi dan penjelasan
* Kerjasama
* Presentasi
 | 10% |  |
| 5 | Mampu menjelaskan | Analisis perilaku konsumen | Test (Quiz 1) | * Kebenaran dan kelengkapan penjelasan
 | 10% |  |
| 6 | Mampu menjelaskan dan analisis | Segmentasi dan target pasar  | Ceramah, *Cooperative Learning* |  |  |  |
| 7 | Mampu mengidentifikasi, analisis dan berkomunikasi | Membangun merek | Ceramah, *Discovery Learning, Problem Based Learning* | * Kelengkapan identifikasi dan analisis
* Kerja sama
 | 10% |  |
| 8 | Mampu menjelaskan | Membangun keunggulan kompetitif pemasaran | Ceramah , *Collaborative Learning* |  |  |  |
| 9 | Mampu menjelaskan dan analisis | Strategi produk | Ceramah, diskusi |  |  |  |
| 10 | Mampu menjelaskan, analisis, mempresentasikan dan berkomunikasi | Analisis saluran pemasaran | Ceramah, diskusi |  |  |  |
| 11 | Mampu menjelaskan  | Strategi penerapan harga | Ceramah, Contextual Learning |  |  |  |
| 12 | Mampu menjelaskan dan analisis | Analisis strategi promosi | Ceramah, diskusiTest #2 | * Kelengkapan penjelasan dan ketajaman analisis
 | 10% |  |
| 13 | Mampu menjelaskan dan analisis | Analisis *customer relationship marketing* | Ceramah, diskusi |  |  |  |
| 14 | Mampu menjelaskan, analisis, mempresentasikan dan berkomunikasi | Implementasi strategi pemasaran dan kasus-kasus pemasaran | Ceramah, diskusi, Presentasi UAS | * Kelengkapan, kedalaman, dan ketajaman analisis
 | 30% |  |

**DESKRIPSI TUGAS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | : Manajemen Pemasaran | Kode MK | :MGT 203 |
| Minggu ke | :4 | Tugas ke | :1 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tujuan Tugas: | Mampu menjelaskan tentang bagaimana membangun kepuasan dan loyalitas pelanggan |
| Uraian Tugas: | 1. Obyek
* Perusahaan
* Pelanggan
 |
|  | 1. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan
* Membagi siswa dalam kelompok
* Setiap kelompok melakukan *brainstorming* tentang pengertian loyalitas pelanggan dan hubungan pelanggan
* Menjawab pertanyaan, menulis dan mempresentasikan pendapat kelompok bagaimana menciptakan hubungan pelanggan dan loyalitas pelanggan
 |
|  | 1. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan
* Mengerjakan tugas dalam kelompok dan mempresentasikan hasil temuannya dalam slide (PPT) sebanyak maksimal 5 slide saja
 |
|  | 1. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan
* Hasil temuan untuk *brainstorming* disajikan dalam PPT
 |
| Kriteria Penilaian: | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi dan penjelasan dalam memahami konsep hubungan pelanggan
 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | : Manajemen Pemasaran | Kode MK | :MGT 203 |
| Minggu ke | :7 | Tugas ke | :2 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tujuan Tugas: | Mampu menjelaskan membangun merek yang kuat |
| Uraian Tugas: | 1. Obyek
* Perusahaan
* Merek
 |
|  | 1. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan
* Cari artikel tentang perusahaan dengan merek yang cukup dikenal masyarakat
* Uraikan masalah yang ada (kenapa merek tersebut sampai digemari) dan beri solusi kepada persoalan tersebut dengan menggunakan teori terkait
 |
|  | 1. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan
* Mengerjakan tugas dalam kelompok dan mempresentasikan hasil temuannya dalam slide (PPT)
 |
|  | 1. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan
* Hasil temuan disajikan dalam PPT
 |
| Kriteria Penilaian: | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi dan penjelasan dalam memahami konsep bentuk-bentuk kerjasama
 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | : Manajemen Pemasaran | Kode MK | :MGT 2013 |
| Minggu ke | :14 | Tugas ke | :3 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tujuan Tugas: | Mampu menjelaskan kasus pemasaran yang diminati untuk diteliti |
| Uraian Tugas: | 1. Obyek
* Perusahaan
* Masalah tentang kasus-kasus di pemasaran
 |
|  | 1. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan
* Cari pengertian tentang pemasaran secara keseluruhan yang sudah pernah dibahas dikelas
* Gunakan jurnal pendukung minimal 2
 |
|  | 1. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan
* Mengerjakan tugas dalam kelompok yang sudah ditentukan oleh dosen dan mempresentasikan hasil temuannya dalam slide (PPT)
* Di presentasikan di pertemuan kelas berikutnya
 |
|  | 1. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan
* Hasil temuan disajikan dalam PPT
* Hasil temuan disajikan dalam bentuk karya tulis dengan ketentuan ada 3 Bab: Bab I Pendahuluan, Bab 2 Kasus Pemasaran, Bab 3 Kesimpulan dan Saran.
* Ketentuan penulisan: Font: TNR 12, Spasi 1.5, Judul: Bold menggunakan *heading*, Margin: Top 3, Left 3, Bottom 4, Right 4. Menggunakan daftar pustaka. Lampirkan jurnal yang didapat
 |
| Kriteria Penilaian: | * Kelengkapan, kebenaran dan ketajaman analisis
 |

1. **RUBRIK PENILAIAN PRESENTASI**

| **RUBRIK PENILAIAN PRESENTASI** |
| --- |
| ***CRITERION*** | ***STANDARDS*** | ***OUTSTANDING*** | ***ABOVE AVERAGE*** | ***AVERAGE*** | ***BELOW AVERAGE*** |  |
| ***Content*** | *Purpose clearly stated, good overview, clarity of argument, well sourced, credible conclusion* | 40 | 30 | 20 | 10 |  |
| ***Organization*** | *Good structure, effectively sequenced, interesting introduction, well developed main section, clear conclusion (or take-home message)* | 20 | 15 | 10 | 5 |  |
| ***Delivery*** |  |  |  |  |  |  |
| ***Pace and voice*** | *Speed of delivery, good use of pauses, reacting to feedback from audience* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |
| ***Visual aids*** | *Appropriate to talk, confident in use, well designed, handouts* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |
| ***Contact with audience*** | *Good posture, eye contact, rapport, relaxed, moves about, engaged* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |
| ***Handling questions*** | *Appears confident, is honest when doesn’t know answer, friendly, remains in control* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |

**Sumber: UW-La Crosse, WI, USA.** 2015. Adapted with permission from Northwest Regional Educational Laboratory (1998)

**RUBRIK PENILAIAN MAKALAH/TERTULIS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Sangat Baik** | **Baik** | **Cukup** | **Kurang** | **Sangat kurang/tidak diterima** |
|  | **4** | **3** | **2** | **1** | **0** |
| **Presentasi** |  |  |  |  |  |
| 1. Fokus dan tujuan jelas dan konsisten
 |  |  |  |  |  |
| 1. Gagasan utama jelas dan signifikan
 |  |  |  |  |  |
| 1. Pemilihan kosa kata dan kalimat bervariasi dan mengikuti aturan EYD
 |  |  |  |  |  |
| 1. Penggunaan tanda baca, struktur bahasa, dan ejaan yang benar
 |  |  |  |  |  |
| **Konten** |  |  |  |  |  |
| 1. Informasi yang disuguhkan akurat, pantas dan terintegrasi
 |  |  |  |  |  |
| 1. Pernyataan dan ide teralobarasi dengan baik
 |  |  |  |  |  |
| 1. Penggunaan referensi yang mendukung informasi dan atau argumen yang diberikan
 |  |  |  |  |  |
| **Pemikiran** |  |  |  |  |  |
| 1. Ada koneksi antara ide dan pemikiran
 |  |  |  |  |  |
| 1. Karya ilmiah/makalah yang dibuat menyatakan originalitas penulis
 |  |  |  |  |  |
| 1. Ide yang dikemukakan jelas, mampu menyelesaikan masalah, cakupan luas
 |  |  |  |  |  |

1. **PENUTUP**

**Rencana Pembelajaran Semester (RPS) ini berlaku mulai tanggal 01 Juli 2015, untuk mahasiswa UPJ Tahun Akademik 2015/2016 dan seterusnya. RPSini dievaluasi secara berkala setiap semester dan akan dilakukan perbaikan jika dalam penerapannya masih diperlukan penyempurnaan.**

1. **STATUS DOKUMEN**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Proses** | **Penanggung Jawab** | **Tanggal** |
| **Nama** | **Tandatangan** |
| 1. Perumusan
 | Irma NawangwulanDosen Penyusun/Pengampu |  |  |
| 1. Pemeriksaan
 | Teguh Prasetio, Ketua Prodi |  |  |
| 1. Persetujuan
 | Dr. Sunar WahidKepala BAP-PMP |  |  |
| 1. Penetapan
 | Prof. Emirhadi SugandaDirektur Pendidikan, Pembelajaran dan Kemahasiswaan |  |  |
| 1. Pengendalian
 | Rini Pramono, M.Si.Staff Senior BAP-PMP / Document Controller |  |  |