

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

 Universitas Islam Negeri SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA	UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI MANAJEMEN					Kode Dokumen MGT20
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER						
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran	FEB6081104	Mata Kuliah Prodi	T=3	P=0	3	01-08-2025
OTORISASI / PENGESAHAN	Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ka PRODI	
					Murdiyah Hayati, S.Kom., MM NIP. 19741003 200312 2 00 1	
Capaian Pembelajaran	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL3	Mampu mengaplikasikan konsep dasar bisnis dan manajemen ke dalam berbagai tipe organisasi.				
	CPL4	Mampu mengaplikasikan instrumen analisis bidang bisnis dan manajemen dengan mempertimbangkan aspek etika dan profesionalitas.				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CPMK 1	C2 Mampu menjelaskan konsep inti pemasaran (CPL 3)				
	CPMK 2	C2 Mampu menjelaskan lingkungan pemasaran (CPL 3)				
	CPMK 3	C2 Mampu menjelaskan konsep pelanggan (CPL 3)				
	CPMK 4	C3 Mampu mengimplementasikan 4P (CPL 4)				
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar MK (CPMK)					
	Sub-CPMK 1	C2 Dapat menjelaskan realita pemasaran (CPMK 1, CPL 3)				
	Sub-CPMK 2	C2 Dapat menjelaskan realita lingkungan makro dan persaingan (CPMK 2, CPL 3)				
	Sub-CPMK 3	C2 Dapat menjelaskan sistem informasi pemasaran (CPMK 2, CPL3)				
	Sub-CPMK 4	C2 Dapat menjelaskan perilaku konsumen akhir, konsumen bisnis dan konsumen global (CPMK 3, CPL 3)				
	Sub-CPMK 5	C2 Dapat menjelaskan STP (CPMK 3, CPL 3)				
	Sub-CPMK 6	C2 Dapat menjelaskan kepuasan dan loyalitas pelanggan (CPMK 3, CPL 3)				
	Sub-CPMK 7	C3 Dapat mengimplementasikan brand positioning dan ekuitas merek (CPMK 4, CPL 4)				

	Sub-CPMK 8	C3 Dapat mengonsepan strategi produk dan/ jasa (CPMK 4, CPL 4)
	Sub-CPMK 9	C3 Dapat mengonsepan strategi penetapan harga (CPMK 4, CPL 4)
	Sub-CPMK 10	C3 Dapat mengonsepan strategi salurang pemasaran (CPMK 4, CPL 4)
	Sub-CPMK 11	C2 Dapat menjelaskan strategi komunikasi pemasaran terpadu (CPMK 4, CPL 4)

Diskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai permasalahan yang dihadapi oleh para manajer pemasaran dalam pengambilan keputusan strategis dengan menyusun rencana pemasaran berdasarkan kondisi pasar dan peluang pengembangan pasar.
Bahan Kajian: Materi pembelajaran	1. Defining marketing for the new realities 2. Developing marketing strategies and plans 3. Collecting information and forecasting demand 4. Conducting marketing research 5. Creating long-term loyalty relationship 6. Analyzing consumer markets 7. Analyzing business markets 8. Tapping into global markets 9. Identifying market segments and targets 10. <i>Crafting the brand positioning</i> 11. <i>Creating brand equity</i> 12. <i>Addressing competition and driving growth</i> 13. <i>Setting product strategy</i> 14. <i>Designing and managing services</i> 15. <i>Introducing new market offerings</i> 16. <i>Developing pricing strategies and programs</i> 17. <i>Designing and managing integrated marketing channels</i> 18. <i>Managing retailing, wholesaling and logistics</i> 19. <i>Designing and managing integrated marketing communications</i> 20. <i>Managing mass communications</i> 21. <i>Managing digital communications</i> 22. <i>Managing Personal communications</i>
Pustaka	Utama: 1. Marketing Management, 15th ed, Philip Kotler and Kevin Lane Keller, Pearson, 2016 Pendukung: Artikel yang berhubungan dengan studi kasus
Dosen Pengampu	1. Ela Patriana, MM 2. Dr. Muniaty Aisyah, MM 3. Leis Suzanawaty, S.E, M.Si 4. Drs. Heryanto, MSi
Matakuliah syarat	Pengantar Manajemen

Integrasi Keilmuan dan Keislaman	Mata kuliah ini berhubungan dengan mata kuliah Studi Islam dan Etika Bisnis dengan strategi sebagai berikut : 1. Memberikan nilai-nilai Islam sebagai landasan dan acuan dalam penerapan ilmu sosial dan teks Alqur'an dan Hadits 2. Mencari hubungan dan titik temu antara ilmu sosial dan teks Alqur'an dan Hadis 3. Menjadikan teks Alqur'an dan Hadis sebagai sumber inspirasi atau sumber rujukan pengembangan ilmu 4. Menghubungkan variasi pola perilaku manusia dalam masyarakat sebagai kebebasan yang diberikan Allah untuk dipertanggungjawabkan
Integrasi Penelitian dan Pengabdian Masyarakat	

M g Ke -	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (CPMK) 3	Penilaian		Bantuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Teknik & Kriteria				
(1)	(2)	(3)	(4)	Luring (5)	Daring (6)	(7)	(8)
1	Sub-CPMK 1: C2 Dapat menjelaskan realita pemasaran (CPMK 1, CPL 3)	1. Mampu menjelaskan ruang lingkup pemasaran 2. Mampu menerangkan konsep inti pemasaran : kebutuhan dan keinginan 3. Mampu menjelaskan realita baru dalam pemasaran 4. Mampu menjelaskan pemasaran dan nilai pelanggan 5. Mampu menerangkan perencanaan strategis perusahaan dan divisi	Teknik: Mahasiswa membentuk kelompok diskusi Kriteria: Rubrik Holistik	Ceramah interaktif dan diskusi kelas [TM: (3x50")] + [PT(3x60"+ KM(3x60")]	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 1-2	1%
2	Sub-CPMK 2: C2 Dapat menjelaskan realita lingkungan makro dan persaingan (CPMK 2, CPL 3)	1. Mampu menjelaskan komponen sistem informasi pemasaran modern 2. Mampu menjelaskan pencatatan internal 3. Mampu menjelaskan ruang lingkup riset pemasaran 4. Mampu menjelaskan proses	Teknik: Keaktifan diskusi Kriteria: Rubrik Holistik	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 3-4	1%

		riset pemasaran					
3	Sub-CPMK 3: C2 Dapat menjelaskan sistem informasi pemasaran (CPMK 2, CPL3)	1. Menjelaskan strategi pertumbuhan 2. Menjelaskan strategi pemimpin pasar, penantang pasar, pengikut pasar dan ceruk pasar 3. Menjelaskan daur hidup produk.	Teknik: Mahasiswa membentuk kelompok diskusi	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 12	1%
			Kriteria: Rubrik Holistik	Tugas:			

4	SubCPMK-3: C2 Dapat menjelaskan sistem informasi pemasaran (CPMK 2, CPL3)	Mahasiswa mampu memberi contoh dari konsep-konsep yang telah dipelajari	Teknik: Case analysis / Studi kasus / Presentasi kelompok	Presentasi dan diskusi studi kasus 1	Presentasi online dan diskusi	Kotler Keller Bab 1-4 dan 12	7,5%
			Kriteria: Kesesuaian contoh dengan konsep	Tugas: Studi Kasus 1			
5	SubCPMK-4: C2 Dapat menjelaskan perilaku konsumen akhir, konsumen bisnis dan konsumen global (CPMK 3, CPL 3)	1. Mampu menerangkan konsep nilai konsumen, kepuasan dan loyalitas 2. Mampu menerangkan konsep memaksimalkan customer lifetime value 3. Mampu menerangkan konsep customer relationship management	Teknik: Mahasiswa membentuk kelompok diskusi	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 5	1%
			Kriteria: Rubrik Holistik				
6	SubCPMK-5: C2 Dapat menjelaskan STP (CPMK 3, CPL 3)	1. Mampu menjelaskan model perilaku konsumen akhir 2. Mampu menjelaskan proses keputusan pembelian 3. Mampu menerapkan organizational buying 4. Mampu menentukan partisipan dalam business buying process	Teknik: Mahasiswa membentuk kelompok diskusi	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 6-8	1%
			Kriteria: Rubrik Holistik				
7	SubCPMK-5: C2 Dapat menjelaskan STP (CPMK 3, CPL 3)	Mahasiswa mampu memberi contoh dari konsep-konsep yang telah dipelajari	Teknik: Case analysis / Studi kasus / Presentasi kelompok	Presentasi dan diskusi studi kasus 2	Presentasi online dan diskusi	Kotler Keller Bab 5-8	7,5%

			Kriteria: Kesesuaian contoh dengan konsep	Tugas: Studi Kasus 2		
--	--	--	--	-----------------------------	--	--

8	ETS / Evaluasi Tengah Semester: Melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya						
9	SubCPMK-6: C2 Dapat menjelaskan kepuasan dan loyalitas pelanggan (CPMK 3, CPL 3)	Indikator khusus : 1. Mampu menjelaskan segmentasi pasar dan target pasar 2. Mampu menjelaskan brand positioning 3. Mampu menjelaskan tentang brand yang kuat	Teknik: Mahasiswa membentuk kelompok diskusi	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 9-11	1%
			Kriteria: Rubrik Holistik				
10	SubCPMK-7: C3 Dapat mengimplementasikan brand positioning dan ekuitas merek (CPMK 4, CPL 4)	1. Mampu menentukan product strategy 2. Mampu menentukan karakteristik produk dan jasa 3. Mampu menentukan tantangan dalam pengembangan produk baru 4. Mampu menentukan strategi harga produk	Teknik: Mahasiswa membentuk kelompok diskusi	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 13-16	1%
			Kriteria: Rubrik Holistik				
11	SubCPMK-8: C3 Dapat mengonsepkan strategi produk dan/ jasa (CPMK 4, CPL 4)	Mahasiswa mampu memberi contoh dari konsep-konsep yang telah dipelajari	Teknik: Case analysis / Studi kasus / Presentasi kelompok	Presentasi dan diskusi studi kasus 3	Presentasi online dan diskusi	Kotler Keller Bab 9-11 dan 13-16	7,5%
			Kriteria: Kesesuaian contoh dengan konsep	Tugas: Studi Kasus 3			

12	SubCPMK-9: C3 Dapat mengonsepkan strategi penetapan harga (CPMK 4, CPL 4)	1. Mampu menentukan saluran pemasaran dan jaringan nilai 2. Mampu menentukan peranan saluran pemasaran 3. Mampu menggunakan keputusan dalam merancang dan mengelola saluran pemasaran 4. Mampu menggunakan integrasi saluran pemasaran 5. Mampu mengimplementasikan e-commerce dan m-commerce	Teknik: Interaksi mahasiswa di kelas	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 17-18	1%
			Kriteria:				
13	SubCPMK-10: C3 Dapat mengonsepkan strategi saluran pemasaran (CPMK 4, CPL 4)	1. Mampu menjelaskan komunikasi pemasaran terpadu 2. Mampu menguraikan komunikasi massa : periklanan, promosi penjualan, events and experiences, serta public relations	Teknik: Interaksi mahasiswa di kelas	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 19-20	1%
			Kriteria:				
14	SubCPMK-11: C2 Dapat menjelaskan strategi komunikasi pemasaran terpadu (CPMK 4, CPL 4)	1. Mampu menguraikan komunikasi digital : online, social media dan mobile 2. Mampu	Teknik: Interaksi mahasiswa di kelas	Ceramah interaktif dan diskusi kelas	Kuliah online dan diskusi	Kotler Keller Bab 21-22	1%

		menguraikan komunikasi personal : direct and database marketing, serta personal selling	Kriteria:				
15	SubCPMK-11: C2 Dapat menjelaskan strategi komunikasi pemasaran terpadu (CPMK 4, CPL 4)	Mahasiswa mampu memberi contoh dari konsep-konsep yang telah dipelajari	Teknik: Case analysis / Studi kasus / Presentasi kelompok Kriteria: Kesesuaian contoh dengan konsep	Presentasi dan diskusi studi kasus 4	Presentasi online dan diskusi	Kotler Keller Bab 9-11 dan 17-22	7,5%
16	EAS / Evaluasi Akhir Semester: Melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa						
Total bobot penilaian							100%

A. INSTRUMEN PENILAIAN

1. KOMPONEN PENILAIAN

No.	Komponen	Bobot
1.	Partisipasi	10%
2.	Tugas Kelompok	10%
3.	Tugas Mandiri	5%
4.	Presentasi	15%
5.	UTS	30%
6.	UAS	30%

} Formatif : 40%

CPL	CPMK	Sub CPMK	Partisipasi	Presentasi	Tugas Mandiri	Tugas Kelompok	UTS	UAS	Total
CPL3	CPMK1	Sub CPMK 1	1%						1%
CPL3	CPMK2	Sub CPMK 2					4%		4%
CPL3	CPMK2	Sub CPMK 3	1%				4%		5%
CPL3	CPMK3	Sub CPMK 3	1%	2,5%		5%	4%		12,5%
CPL3	CPMK3	Sub CPMK 4	1%				4%		5%
CPL3	CPMK3	Sub CPMK 5					7%		7%
CPL3	CPMK3	Sub CPMK 5	1%	2,5%		5%	7%		15,5%
CPL3	CPMK3	Sub CPMK 6	1%						1%
CPL4	CPMK4	Sub CPMK 7						4%	4%
CPL4	CPMK4	Sub CPMK 8	1%					4%	5%
CPL4	CPMK4	Sub CPMK 9	1%	2,5%		5%		4%	12,5%
CPL4	CPMK4	Sub CPMK 10	1%					4%	5%
CPL4	CPMK4	Sub CPMK 11						7%	7%
CPL4		Sub CPMK 11	1%	2,5%		5%		7%	15,5%
		Total	10%	10%		20%	30%	30%	100%

2. PENILAIAN SIKAP

Kisi-kisi dan instrumen penilaian sikap

Dimensi	Metode	Kriteria Penilaian
Kedisiplinan	Observasi	Mahasiswa datang tepat waktu, ketepatan pengumpulan tugas, mematuhi tata tertib perkuliahan, memperhatikan orang lain yang presentasi.
Kreativitas	Observasi, Partisipasi, Tugas Kelompok	Mahasiswa aktif menunjukkan ide-ide baru dan tanggapan dalam proses perkuliahan, tugas, dan ujian
Tanggung jawab	Observasi, Partisipasi, Tugas Kelompok	Mahasiswa aktif dalam kegiatan perkuliahan, memberi kontribusi dalam tugas kelompok.
Kewirausahaan	Observasi, Tugas Kelompok	Mahasiswa menunjukkan minat untuk berwirausaha dalam diskusi kelas dan tugas

3. PENILAIAN TUGAS

Grade	Skor	Kriteria Penilaian
Sangat Kurang	<40	Jawaban yang disajikan tidak terorganisasi, tidak sesuai dengan materi, tidak menguraikan permasalahan.
Kurang	41-59	Jawaban yang disajikan terorganisir namun kurang mempunyai dasar teori yang baik, tidak didukung contoh.
Cukup	60-69	Jawaban yang disajikan terorganisir, mempunyai dasar teori sesuai materi.
Baik	70-79	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, mempunyai basis teori yang baik, didukung contoh dan ilustrasi dan menguraikan permasalahan.
Sangat Baik	>80	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, sistematis, mempunyai basis teori yang kuat, mempunyai kutipan sumber, didukung dengan contoh yang nyata, serta menguraikan permasalahan dengan solusinya.

4. PENILAIAN PRESENTASI

Kisi-kisi dan instrumen Penilaian presentasi:

Komponen	80 - 100	70 - 79	< 70
----------	----------	---------	------

Komunikasi	Presentasi terorganisasi dengan sangat baik, sangat komunikatif, disertai gambar dan suara yang jelas, serta sangat runtut	Presentasi terorganisasi dengan baik, komunikatif, disertai gambar dan suara yang jelas, namun kurang runtut	Presentasi tidak terorganisasi dengan baik, kurang komunikatif, tidak didukung dengan gambar dan suara yang jelas, dan kurang runtut.
Kolaborasi	Pembagian tugas sangat proporsional dan menghasilkan presentasi yang sangat menarik	Pembagian tugas proporsional dan menghasilkan presentasi yang menarik	Pembagian tugas tidak proporsional, dan presentasi membosankan
Pemikiran Kritis	Pengungkapan materi yang sangat jelas, kekinian tinggi dan sangat kritis	Pengungkapan materi yang jelas, kekinian rendah namun masih kritis	Tidak jelas apa yang menjadi masalah dan isu yang disampaikan biasa saja, sehingga kurang kritis dalam analisis

5. PENILAIAN UTS

Kisi-kisi dan instrumen penilaian UTS

Grade	Skor	Kriteria Penilaian
Sangat Kurang	<40	Jawaban yang disajikan tidak terorganisasi, tidak sesuai dengan materi, tidak menguraikan permasalahan.
Kurang	41-59	Jawaban yang disajikan terorganisir namun kurang mempunyai dasar teori yang baik, tidak didukung contoh.
Cukup	60-69	Jawaban yang disajikan terorganisir, mempunyai dasar teori sesuai materi.
Baik	70-79	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, mempunyai basis teori yang baik, didukung contoh dan ilustrasi dan menguraikan permasalahan.
Sangat Baik	>80	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, sistematis, mempunyai basis teori yang kuat, mempunyai kutipan sumber, didukung dengan contoh yang nyata, serta menguraikan permasalahan dengan solusinya.

6. PENILAIAN UAS

Kisi-kisi dan instrumen penilaian UAS

Grade	Skor	Kriteria Penilaian
Sangat Kurang	<40	Jawaban yang disajikan tidak terorganisasi, tidak sesuai dengan materi, tidak menguraikan permasalahan.
Kurang	41-59	Jawaban yang disajikan terorganisir namun kurang mempunyai dasar teori yang baik, tidak didukung contoh.
Cukup	60-69	Jawaban yang disajikan terorganisir, mempunyai dasar teori sesuai materi.
Baik	70-79	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, mempunyai basis teori yang baik, didukung contoh dan ilustrasi dan menguraikan permasalahan.
Sangat Baik	>80	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, sistematis, mempunyai basis teori yang kuat, mempunyai kutipan sumber, didukung dengan contoh yang nyata, serta menguraikan permasalahan dengan solusinya.

1. **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 prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **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.
3. **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.
4. **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.
5. **Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
6. **Teknik penilaian:** tes dan non-tes.
7. **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.
8. **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 yang setara.
9. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yang dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
10. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
11. **PB=**Proses Belajar, **PT=**Penugasan Terstruktur, **KM=**Kegiatan Mandiri.
12. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
13. **PB=** Kegiatan Belajar Terbimbing, **PT=**Kegiatan Penugasan Terstruktur, **KM=**Kegiatan Mandiri.