

CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK) Manajemen Pemasaran:

menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi, Mampu menjelaskan Lingkungan Pemasaran, dan mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran .



UJIAN AKHIR SEMESTER (mg ke 16)



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mahasiswa Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (Mg ke 12-15).

[C1, C2, C5, A1, A2, A3] Mahasiswa Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (Mg ke 9-11)

UJIAN TENGAH SEMESTER (mg ke 8)

[C1, C2, C5, A1, A2, A3] Mahasiswa Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (Mg ke 7).

[C1, C2, C5, A1, A2, A3] Mahasiswa Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (Mg ke 5- 6).



[C1, C2, C5, A1, A2, A3] Mahasiswa Mampu menjelaskan Lingkungan Pemasaran (Mg ke 3-7).



[C1, C2, C5, A1, A2, A3] Mahasiswa mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran (Mg ke 1-2).

ccd

Garis Entry Behavior



UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI
FAKULTAS SAINTEK
PROGRAM STUDI ARSITEKTUR

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Nama Mata Kuliah		Kode Mata Kuliah	Bobot (sks)	Semester	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran			3	2	23 Juli 2021
Otorisasi		Pengembang RPS	Kepala Bagian Keilmuan	Ketua PRODI	
		Conie Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si	Ferdinand Sinuhaji, M.Si	Conie Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI (Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi) Yang Dibebankan Pada Mata Kuliah				
	S7	Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara			
	S9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri			
	P1	Menguasai konsep teoritis, metoda, dan perangkat analisis fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian) dan fungsi organisasi (pemasaran, SDM, operasi, dan keuangan) pada berbagai jenis organisas			
	P5	Menguasai konsep-konsep bisnis yang dioperasikan secara etis dan sesuai hukum yang berlaku dan menggunakan prinsip-prinsip ekonomi dan kewirausahaan			
	KU1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan/atau teknologi sesuai dengan bidang keahliannya			
	KU2	Mampu menerapkan kinerja mandiri dan bermutu			
	KK2	Mampu melaksanakan fungsi organisasi (pemasaran, operasi, sumber daya manusia, keuangan, dan strategi) pada level operasional di berbagai tipe organisasi			
	CPMK (Capaian Pembelajaran Mata Kuliah)				
	CPMK1	Mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran (S7,KU1)			
	CPMK2	Mampu menjelaskan Lingkungan Pemasaran(S9,KK2).			
	CPMK3	Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (P5, KU1, KU2)			
	CPL→Sub-CPMK				
	CPL-1	Sub-CPMK1 Sub-CMPK2			
	CPL-3	Sub-CMPK3			
Diskripsi Singkat MK	Pada mata kuliah ini mahasiswa belajar tentang Manajemen Pemasaran				

Bahan Kajian / Materi Pembelajaran	1. Pengertian Manajemen Pemasaran 2. Proses Manajemen Pemasaran 3. Lingkungan Pemasaran 4. Menganalisis Pasar Konsumen 5. Menganalisis Pasar Bisnis 6. Produk 7. Harga 8. Distribusi 9. Manajemen Distribusi Fisik
Pustaka	1. Prof. Dr. Thamrin Abdullah, M.M., M.Pd. & Dr. Francis tantric, S.E., M.M (2016). <i>Manajemen Pemasaran</i>. 2. Kotler, Philips dan Gary Armstrong. (2012). <i>Prinsip-prinsip Manajemen Pemasaran</i>. Edisi ke-12. Jilid 1 dan 2. Jakarta: Erlangga 3. Alma, Buchari. (2013). <i>Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa</i>. Bandung: Alfabeta 4. Laksana Fajar (2008). <i>Manajemen Pemasaran</i>. Graha Ilmu: Yogyakarta 5. Swastha DH Basu. (2008). <i>Manajemen Pemasaran Modern</i>. Liberty: Yogyakarta
Dosen Pengampu	Conie Nopinda Br Sitepu., S.E., M.Si
Mata kuliah prasyarat (Jika ada)	Pengantar Bisnis dan Pengantar Manajemen

Mg Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan akhir tiap tahapan belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (Offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Sub-CPMK1: Mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran (S7,KU1)	Kesesuaian menjelaskan pengertian manajemen pemasaran	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: Konsep inti pemasaran	- Kuliah - Discovery Learning;; [TM:3x(3x50'')]	- e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id - ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan pengertian manajemen pemasaran. [1] hal. 1-37	5%
2	Sub-CPMK1: Mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran (S7,KU1)	Kesesuaian menjelaskan proses manajemen pemasaran	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: Rencana strategis pemasaran	- Kuliah - Discovery Learning, Persentase Kelompok; [TM:3x(3x50'')] - Tugas-1	- e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id - ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan proses manajemen pemasaran [1] hal. 47-73	5%
3	Sub-CPMK1: Mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran (S7,KU1)	Kesesuaian menjelaskan lingkungan pemasaran	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: Lingkungan mikro dan makro pemasaran	- Kuliah - Discovery Learning, Diskusi; [TM:3x(3x50'')]	- e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id - ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan lingkungan pemasaran [1] hal. 81-88	5%
4-5	Sub-CPMK1: Mampu menjelaskan proses manajemen pemasaran (S7,KU1)	Kesesuaian menganalisis pasar konsumen	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test:	- Kuliah - Discovery Learning, Persentase Kelompok;	- e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id - ScienceDirect	Kajian Pustaka menganalisis pasar konsumen. [1] hal. 111-123	5%

			• Pengertian Manajemen Perusahaan • Tujuan Manajemen Perusahaan	[TM:3x(3x50'')] Tugas-2	https://www.sciencedirect.com/		
6-7	Sub-CMPK2: Mampu menjelaskan Lingkungan Pemasaran(S9, KK2).	• Kesesuaian menganalisis pasar bisnis	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: • Perilaku pasar bisnis	• Kuliah • Discovery Learning, Diskusi [TM:3x(3x50'')]	• e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id • ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menganalisis pasar bisnis [1] hal. 137-150	5%
8	Ujian Mid Semester						25%
9-11	Sub-CMPK2: Mampu menjelaskan Lingkungan Pemasaran(S9, KK2).	• Kesesuaian menjelaskan produk	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: • Bauran produk •	• Kuliah • Discovery Learning, Persentase Kelompok; [TM:3x(3x50'')] Tugas-3	• e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id • ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan produk [1] hal. 153-168	10%
12	Sub-CMPK2: Mampu menjelaskan Lingkungan Pemasaran(S9, KK2).	• Kesesuaian mengetahui harga	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: • Strategi penetapan harga	• Kuliah • Discovery Learning, Diskusi; [TM:3x(3x50'')]	• e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id • ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan harga [1] hal. 136-155	10%
13-14	Sub-CMPK3: Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (P5, KU1, KU2)	Kesesuaian mengetahui distribusi	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: • Dinamika saluran pemasaran	• Kuliah • Discovery Learning, Persentase Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	• e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id • ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan distribusi [1] hal. 207-235	10%

15	Sub-CMPK3: Mampu menganalisis pasar konsumen bisnis, produk, harga, dan distribusi (P5, KU1, KU2)	Kesesuaian mengetahui manajemen distribusi fisik	Kriteria: Portofolio Showcase Bentuk non- test: Strategi tindak distribusi fisik	Kuliah Discovery Learning, Persentase Kelompok; [TM:3x(3x50")]	- e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id - ScienceDirect https://www.sciencedirect.com/	Kajian Pustaka menjelaskan d manajemen distribusi fisik [1] hal. 241-247	10%
16	Ujian Akhir Semester						30%

Catatan:

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. Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
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
6. 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.