

CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK) Riset Pemasaran:

Memiliki pengetahuan tentang riset pemasaran, serta memahami keterkaitan antara teori manajemen pemasaran dan metode riset untuk setiap kasus manajemen pemasaran dalam riset pemasaran, menggunakan pengujian awal, observasi, wawancara serta menentukan teknik analisis data yang tepat untuk setiap kasus pemasaran.



UJIAN AKHIR SEMESTER (mg ke 16)



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mampu melakukan pengolahan dan menentukan teknik analisis data yang tepat untuk setiap kasus riset pemasaran (Mg ke 15).



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mampu menjelaskan pengambilan sampel dalam riset pemasaran (Mg ke 14).



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mampu menjelaskan teknik penggunaan untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran (Mg ke 13).



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mampu Menjelaskan dalam melakukan pengujian awal kuesioner (Mg ke 12).



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mampu Merancang kuesioner riset pemasaran (Mg ke 11).



[C1, C2, C3, C4, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5] Mampu menjelaskan penggunaan survei untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran (Mg ke 10).

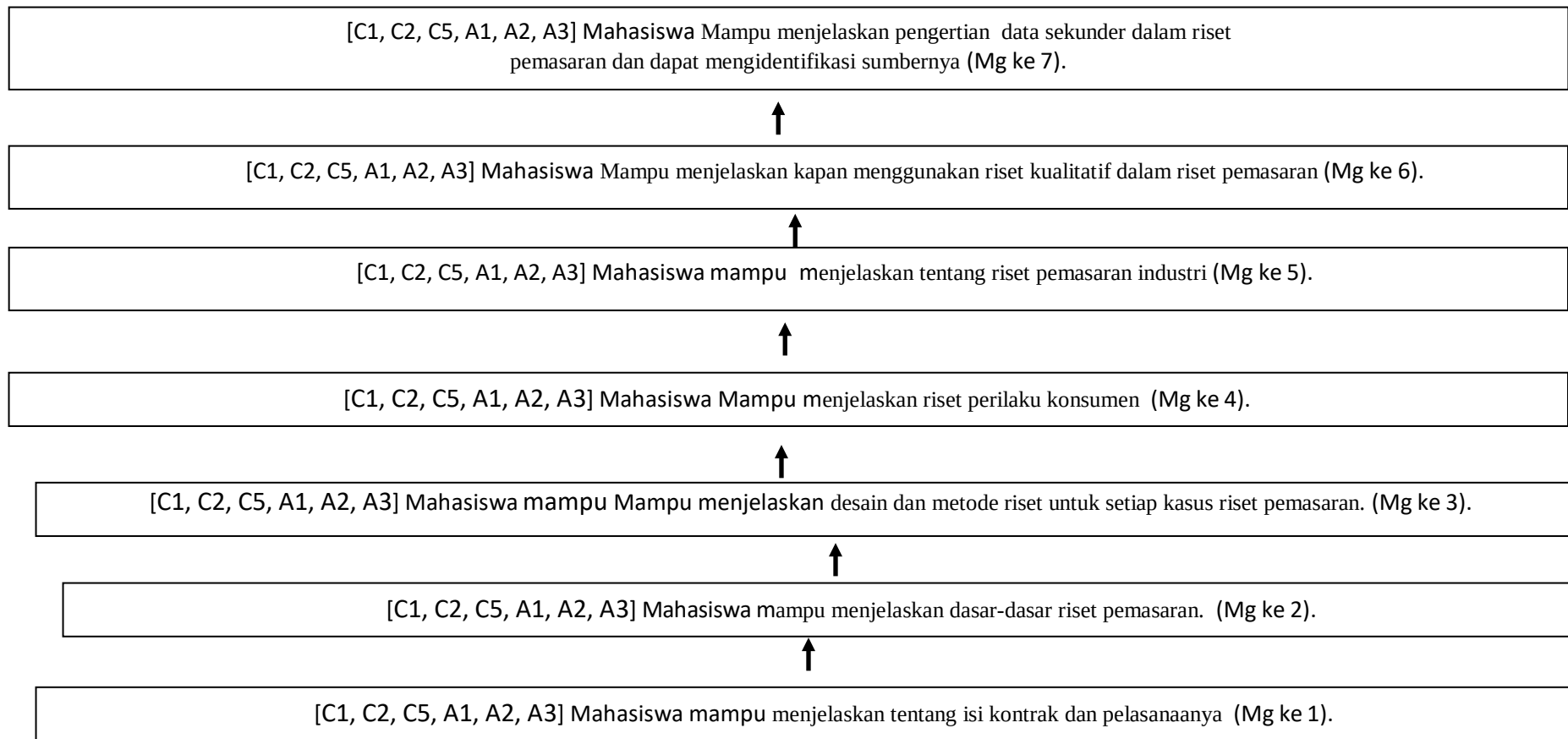


[C1, C2, C5, A1, A2, A3] Mampu menjelaskan dasar-dasar pengukuran dan teknik penskalaan (Mg 9.)



UJIAN TENGAH SEMESTER (mg ke 8)





UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI
FAKULTAS SOSHUM
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Nama Mata Kuliah	Kode Mata Kuliah	Bobot (sks)	Semester	Tgl Penyusunan
Riset Pemasaran	17UQB120104437	3	7	10 Agustus 2021
Otorisasi	Pengembang RPS		Kepala Bagian Keilmuan	Ketua PRODI
	Benni Purba, S.E., M.Si		Benni Purba, S.E., 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	
S P KU KK	S	S-6 Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan; S-8 Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik; S-9 Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.
	P	P-1 Menguasai konsep teoritis, metode, dan perangkat analisis fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian) dan fungsi organisasi (pemasaran, SDM, operasi, dan keuangan) pada berbagai jenis organisasi; P-2 Menguasai konsep tentang metode penelitian yang mencakup studi kasus kesejarahan, survei, simulasi, dan eksperimen pada lingkup kualitatif dan kuantitatif, secara eksploratif, deskriptif, dan verikatif.
	KU	KU-1 Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya; KU-2 Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur; KU-3 Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tata cara dan etika ilmiah dalam rangka menghasilkan solusi, gagasan, desain atau kritik seni.; KU-5 Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data.
	KK	KK-1 Mampu melaksanakan fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, penyusunan staf, pengarahan, pengendalian serta evaluasi) pada level operasional di berbagai tipe organisasi; KK-2 Mampu melaksanakan fungsi organisasi (pemasaran, operasi, sumber daya manusia, keuangan, dan strategi) pada level operasional di berbagai tipe organisasi; KK-3 Mampu mengambil keputusan manajerial yang tepat di berbagai tipe organisasi pada tingkat operasional, berdasarkan analisis data dan informasi pada fungsi organisasi; KK-5 Mampu melakukan kajian empirik dan pemodelan dengan menggunakan metode ilmiah pada berbagai tipe organisasi berdasarkan fungsi organisasi.
	CPMK (Capaian Pembelajaran Mata Kuliah)	
	CPMK1	Mampu memahami keterkaitan antara manajemen pemasaran dan metode riset serta mengimplementasi konsep riset pemasaran dan menentukan desain serta metode riset untuk setiap kasus riset pemasaran dengan menginternalisasi nilai secara logis dan kritis untuk melaksanakan Fungsi Manajerial(S6,S8,S9,P1,P2,KU1,KU2,KU3,KU5,KK1,KK2,KK3,KK5)
	CPMK2	Mampu menentukan desain dan metode riset untuk setiap kasus riset pemasaran, dapat menjelaskan riset perilaku konsumen.(S6,S9,P1,KU2,KU3,KK1,KK5)
	CPMK3	Mampu menjelaskan tentang riset pemasaran industri serta dapat menentukan kapan menggunakan riset kualitatif dalam riset pemasaran (S6,P2,KU1,KU5,KK3)
	CPMK4	Mampu memahami arti data sekunder dalam riset pemasaran dan dapat mengidentifikasi sumbernya(S8,P1,KU2,KK2)
	CPMK5	Mampu memahami dasar-dasar pengukuran dan memahami penggunaan survei untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran (S8,S9,P1,P2,KU1,KK5)
	CPMK6	Mampu merancang kuesioner riset pemasaran, mampu melakukan pengujian awal kuesioner, memahami penggunaan observasi untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran(S6,S8,S9,P2,KU2,KK3,KK5)
	CPMK7	Mampu memahami peran sampel dalam penelitian pemasaran serta menentukan teknik analisis data yang tepat untuk setiap kasus riset pemasaran.(S8,P1,P2,KU1,KK5)

CPL→Sub-CPMK	
CPL-1	Sub-CPMK1 Sub-CMPK2 Sub-CMPK3 Sub-CPMK6
CPL-2	Sub-CMPK4 Sub-CMPK5 Sub-CPMK6 Sub-CPMK7
CPL-3	Sub-CPMK1 Sub-CPMK3 Sub-CPMK5 Sub-CPMK6
CPL-4	Sub-CPMK1 Sub-CPMK2 Sub-CPMK4 Sub-CPMK5 Sub-CPMK7
CPL-5	Sub-CPMK1 Sub-CPMK3 Sub-CPMK5 Sub-CPMK6 Sub-CPMK7
CPL-6	Sub-CPMK1 Sub-CPMK3 Sub-CPMK5 Sub-CPMK6 Sub-CPMK7
CPL-7	Sub-CPMK1 Sub-CPMK2 Sub-CPMK4 Sub-CPMK6
CPL-8	Sub-CPMK1 Sub-CPMK2
CPL-9	Sub-CPMK1 Sub-CPMK3
CPL-10	Sub-CPMK1 Sub-CPMK2

	CPL-11	Sub-CPMK1 Sub-CPMK4
	CPL-12	Sub-CPMK1 Sub-CPMK3 Sub-CPMK6
	CPL-13	Sub-CPMK1 Sub-CPMK2 Sub-CPMK5 Sub-CPMK6 Sub-CPMK7
Diskripsi Singkat MK	Mata kuliah riset pemasaran ini membahas tentang desain dan metode riset pemasaran, riset perilaku konsumen, riset pemasaran industr, teknik pengumpulan data primer, perancangan kuesioner, pengambilan sampel, serta pengolahan dan analisis data.	
Bahan Kajian / Materi Pembelajaran	1.Desain dan Metode Riset Pemasaran. 2. Riset Perilaku Konsumen 3. Riset Pemasaran Industri 4. Teknik Pengumpulan Data Primer 5. Perancangan Kuesioner 6.Pengambilan Sampel 7.Pengolahan dan Analisis Data	
Pustaka	1. Sunyoto, Danang. 2013. <i>Perilaku Konsumen</i> . CAPS, Yogyakarta 2. Sunyoto, Danang. 2018. <i>Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen</i> . CAPS, Yogyakarta 3. Wahid, Mohamad. 2011. <i>Riset Pemasaran</i> . CAPS, Yogyakarta	
Dosen Pengampu	Benni Purba, S.E., M.Si	
Mata kuliah prasyarat (Jika ada)	Manajemen Pemasaran	

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 (<i>Offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Sub-CPMK-1: Mampu Menjelaskan tentang isi kontrak dan pelaksanaanya[C1, C2, C5, A1, A2, A3]	Pemahaman, Karakter, Penampilan, Kontrak Kerja Grup	Direct Instruction	Kuliah [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka Buku 1,2,3	2%
2	Sub-CPMK-2: Mampu menjelaskan dasar-dasar riset pemasaran. [C1, C2, C5, A1, A2, A3]	Ketepatan dalam memahami pengantar riset pemasaran	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	- Kuliah - Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai dasar-dasar riset pemasaran Buku: [1] hal 13-67 [2] hal 1-24 [3] hal 1-16	2%
3	Sub-CPMK-2: Mampu menjelaskan desain dan metode riset untuk setiap kasus riset pemasaran. [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam memahami macam-macam desain riset dan menentukan desain yang digunakan dalam riset pasar	1. Seminar(Dosen) 2. Small group discussion 3. AnalisisStudi Kasus	- Kuliah - Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum Mengenai desain dan riset untuk setiap kasus riset pemasaran Buku: [1] hal 81 [2] hal 6-11 [3] hal 21-46	2%

4	Sub-CPMK-2: Mampu menjelaskan riset perilaku konsumen [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam menjelaskan riset perilaku konsumen	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')] Tugas:1	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum tentang riset perilaku konsumen Buku: [1] hal 1-10 [1] hal 1-10 [2] hal 244-278	2%
5	Sub-CPMK-3: Mampu menjelaskan tentang riset pemasaran industri [C1, C2, C5, A1, A2, A3]	Dapat menjelaskan tentang riset pemasaran industri	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum tentang riset pemasaran industri Buku: [1] hal 21 [2] hal 21 [3] hal	2%
6	Sub-CPMK-3: Mampu menjelaskan kapan menggunakan riset kualitatif dalam riset pemasaran [C1, C2, C5, A1, A2, A3]	Kemampuan menentukan kapan menggunakan riset kualitatif dalam riset pemasaran	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai kapan menggunakan riset kualitatif dalam riset pemasaran Buku: [1] hal [2] hal 6 [3] hal 23	2%
7	Sub-CPMK-4 : Mampu menjelaskan pengertian data sekunder dalam riset pemasaran dan dapat mengidentifikasi sumbernya [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Dapat memahami pengertian data sekunder dalam riset pemasaran dan dapat	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok;	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum tentang data sekunder	2%

		mengidentifikasi sumbernya		[TM:3x(3x50'')]		dalam riset pemasaran dan dapat mengidentifikasi sumbernya Buku: [1] hal [2] hal 27-41 [3] hal 50-51	
8	Ujian Mid Semester						30%
9	Sub-CPMK-5: Mampu menjelaskan dasar-dasar pengukuran dan teknik penskalaan [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam mempraktikan pengukuran dan penskalaan	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis studi kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum tentang dasar-dasar pengukuran dan teknik penskalaan Buku: [1] hal [2] hal 64-203 [3] hal 82- 136	2%
10	Sub-CPMK-6: Mampu menjelaskan penggunaan survei untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam penggunaan survei untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; • [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai penggunaan survei untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran Buku: [1] hal [2] hal 27-41 [3] hal 51-58	2%
11	Sub-CPMK-6: Mampu Merancang kuesioner riset pemasaran. [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam merancang kuesioner riset pemasaran.	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok;	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai	4%

			studi kasus	• [TM:3x(3x50)]		Merancang kuesioner riset pemasaran. Buku: [1] hal [2] hal 64-91 [3] hal 50-101	
12	Sub-CPMK-6: Mampu Menjelaskan dalam melakukan pengujian awal kuesioner [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam melakukan pengujian awal kuesioner	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; • [TM:3x(3x50)]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai dalam melakukan pengujian awal kuesioner Buku: [1] hal [2] hal 100-151 [3] hal 188-218	2%
13	Sub-CPMK-6: Mampu menjelaskan teknik penggunaan untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Mampu Memahami Teknik penggunaan untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai teknik penggunaan untuk pengumpulan data primer dalam riset pemasaran Buku: [1] hal [2] hal 27-41 [3] hal 51-58	2%
14	Sub-CPMK-7: Mampu menjelaskan pengambilan sampel dalam riset pemasaran [C1, C2, C5, A1, A2,A3]	Kemampuan dalam pengambilan sampel dalam riset pemasaran	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')]	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai pengambilan sampel dalam riset pemasaran	2%

						Buku: [1] hal [2] hal 47-50 [3] hal 114-138	
15	Sub-CPMK-7: Melakukan pengolahan dan menentukan teknik analisis data yang tepat untuk setiap kasus riset pemasaran C1, C2, C3, C5, C6, P1, A1, A2, A3, A4, A5	Kemampuan dalam melakukan pengolahan dan menentukan teknik analisis data yang tepat untuk setiap kasus riset pemasaran	1. Seminar (Dosen) 2. Small group discussion 3. Analisis Studi Kasus	• Kuliah • Learning, Diskusi dalam Kelompok; [TM:3x(3x50'')] Tugas:2	e Learning : Share-UQB http://share.uqb.ac.id	Kajian Pustaka menjelaskan pengetahuan umum mengenai pengolahan dan menentukan teknik analisis data yang tepat untuk setiap kasus riset pemasaran Buku: [1] hal 191 [2] hal 100-203 [3] hal 188-218	2%
16	Ujian Akhir Semester						40%

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. 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.