



UNIVERSITAS NUSA MANDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL (S1)

Kode Dokumen
AK/MKF/RPS-461

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran		461	Mata Kuliah Fakultas	T= 2	P= 1	3	10 Juli 2021
OTORISASI		Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
		 Gani Wiharso, SE., MM		 Gani Wiharso, SE., MM		 Lia Mazia, M.Msi	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK						
	CPL06	Mampu memahami, menguasai, merumuskan konsep, strategi pemasaran dan bisnis serta memiliki keterampilan dalam melaksanakan aktivitas penjualan, layanan dan branding produk atau jasa untuk membangun hubungan baik dengan seluruh stakeholder dan meraih kepuasan serta loyalitas					
	CPL10	Memahami dan menguasai konsep etika bisnis serta memiliki kemampuan berkomunikasi secara efektif, kemampuan berorganisasi, dan bersikap positif sehingga mampu menciptakan iklim usaha yang sehat dan berbasis kejujuran dan memiliki kemampuan menjalin hubungan baik dengan mitra usaha dan memberikan layanan pelanggan yang sangat baik					
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)						
	CPMK061	Mampu memahami, menguasai konsep dan strategi pemasaran					
	CPMK092	Mampu memahami konsep dan teori ilmu manajemen					
	CPMK102	Mampu memberikan layanan pelanggan yang sangat baik					
	CPMK2	Mampu menguasai konsep dasar strategi pemasaran dan bauran pemasaran					
	CPMK3	Mampu menguasai konsep dasar perilaku konsumen dan hubungan pelanggan					
	CPMK4	Mampu menguasai konsep dasar negosiasi dan kepuasan pelanggan					
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)						

	5. Place 6. Promotion 7. Perilaku Konsumen 8. Segmentasi, Targeting, Positioning 9. Consumer relationship 10. Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan	
Pustaka	Utama :	
	1. Kotler, P., & Amstong, G. (2021). <i>Principles of Marketing</i> , (18 th Ed.), Global Edition. Pearson Education. 2. Gates, S. (2016). <i>The Negetiation Book (Your Definitive Guide to Successful Negotiating)</i> , (2 nd Ed.). Capstone A Wiley Brand. 3. Schiffman, L., & Wisenblit, J. (2019). <i>Consumer Behaviour</i> , (12 th Ed.), Global Edition. Pearson Education. 4. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). <i>A Framework For Marketing Management</i> , (6 th Ed), Global Edition. Pearson Education. 5. Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). <i>Manajemen Pemasaran</i> , Edisi 12. Index. 6. Keegan, J. W. (2008). <i>Manajemen Pemasaran Global</i> , Jilid Dua. Index. 7. Ginting, N. F. H. (2011). <i>Manajemen Pemasaran</i> , Cetakan 1. Rama Widya. 8. Indrasari, M. (2019). <i>Pemasaran & Kepuasan Pelanggan</i> , Cetakan Pertama. Unitomo Press. 9. Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2008). <i>Perilaku Konsumen</i> , Edisi Ketujuh. Indeks. 10. Tjiptono, F., & Chanda, G. (2016). <i>Service, Quality dan Satisfaction</i> . Andi Offset. 11. Rangkuti, F. (2013). <i>Customer Service Satisfaction & Call Center</i> . Gramedia Pustaka Utama. 12. Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). <i>Marketing Management</i> , (14 th Ed.). Pearson Education.	
	Pendukung :	
	1. Gunawan, H., & Prasetyo, J. H. (2020). The Influence of Service Quality towards the Customer Satisfaction of XYZ Bank at Gajah Mada Branch Office in West Jakarta. <i>International Journal of Innovative Science and Research Technology</i> , 5(3), 160-164. 2. Prasetyo, J. H., & Ariawan, J. (2022). Exact Strategies to Increase Indonesian's Millenial Customer Loyalty towards Digital Banking Product. <i>Enrichment: Journal of Management</i> , 12(2), 1558-1565. 3. Prasetyo, J. H., Prakoso, B. S., Wiharso, G., & Fabrianto, L. (2021). E-commerce: The importance role of customer perceived value in increasing online repurchase intention. <i>Dinasti International Journal of Digital Business Management</i> , 2(6), 955-962. 4. Wiharso, G., & Alexandri, M. B. (2020). Pengaruh Kualitas Produk dan Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bogor. <i>Responsive: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi, Sosial, Humaniora Dan Kebijakan Publik</i> , 3(2), 101-107. 5. Wiharso, G., Prasetyo, J. H., Prakoso, B. S., & Fabrianto, L. (2022). The Effect Of Mobile Banking Product Quality On Customer Satisfaction Of Indonesian Sharia Bank Jakarta Wolter Monginsidi Branch. <i>Matriks: Jurnal Sosial dan Sains</i> , 3(2), 80-88.	

Dosen Pengampu		1. Gani Wiharso, S.E, M.M 2. Johan Hendri Prasetyo, S.E, M.M					
Matakuliah syarat		-					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Sub-CPMK1: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang pengertian dan konsep manajemen pemasaran (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang pengertian pemasaran 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang konsep pemasaran	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: 1. Mengerjakan soal latihan 2. Merancang artikel ilmiah	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: 1. Diskusi Kelompok 2. Pembelajaran Kolaboratif 3. Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50")) Tugas-1: (PT+KM: (1+1) x (3x60"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [7] Hal: 13-32 [8] Hal: 1-10 [5] Hal: 3-38 [12] Hal: 2-27 Referensi Pendukung: -	5
2	Sub-CPMK2: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang strategi	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan	Kriteria: Rubrik Analitik	Bentuk Pembelajaran: Kuliah	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [5] Hal: 43-66	10

	pemasaran dan bauran pemasaran. (C2, A3)	memahami tentang strategi pemasaran 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang bauran pemasaran	Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Metode Pembelajaran: 1. Diskusi Kelompok 2. Pembelajaran Kolaboratif 3. Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))		[7] Hal: 283-294 [7] Hal: 89-216 [12] Hal: 240-382 Referensi Pendukung: [4] Hal: 101-107. [5] Hal: 80-88	
3	Sub-CPMK3: Mampu Menjelaskan, Mengingat dan Memahami tentang Bauran produk. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang pengertian merk 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang bauran produk 3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang strategi produk 4. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang karakteristik dan klasifikasi produk	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: 1. Diskusi Kelompok 2. Pembelajaran Kolaboratif 3. Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [6] Hal: 74-97 [7] Hal: 89-122 [8] Hal: 25-33 [12] Hal: 382-409 Referensi Pendukung: -	5

4	Sub-CPMK4: Mampu Menjelaskan, Mengingat dan Memahami tentang Bauran harga. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang konsep dan strategi harga 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang jenis-jenis harga	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [6] Hal: 102-123 [7] Hal: 141-153 [8] Hal: 35-45 [12] Hal: 382-409 Referensi Pendukung: -	5
5	Sub-CPMK5: Mampu Menjelaskan, Mengingat dan Memahami tentang saluran Distribusi. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang Pengertian Saluran Distribusi 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang Jenis-jenis Saluran Distribusi	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan Lanjutan perancangan artikel ilmiah	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [6] Hal: 130-144 [7] Hal: 159-183 [12] Hal: 613 Referensi Pendukung: -	5

				Tugas-2: (PT+KM: (1+1) x (3x60"))			
6	Sub-CPMK6: Mampu Menjelaskan, Mengingat dan Memahami tentang Promosi dan Bauran Promosi. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang pengertian promosi 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang Bauran Promosi 3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang perencanaan promosi	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearnin.g.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [6] Hal: 152-164 [7] Hal: 190-210 [12] Hal: 955-962 Referensi Pendukung: -	5
7	Sub-CPMK7: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang tentang Pemasaran Global. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang definisi pemasaran global 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang pemasaran internal	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif	http://elearnin.g.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [6] Hal: 171-179 [12] Hal: 594-616 Referensi Pendukung: -	5

				Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))			
8	UTS/Ujian Tengah Semester: Melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya						
9	Sub-CPMK8: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang perilaku konsumen. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang teori perilaku konsumen 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen 3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang model perilaku konsumen 4. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang Proses Pengambilan Keputusan Konsumen	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [5] Hal: 214-215 [7] Hal: 33-34 [8] Hal: 13-22 [11] Hal: 49-74 [12] Hal: 150-174 Referensi Pendukung: [3] Hal: 955-962 [4] Hal: 101-107 [5] Hal: 80-88	10

10	Sub-CPMK9: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang Pengertian Segmenting, targeting dan positioning. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang segmentasi pasar 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang targeting 3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang positioning	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [7] Hal : 218-224 [9] Hal : 37-66 [12] Hal: 212-232 Referensi Pendukung: -	5
11	Sub-CPMK10: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang konsep <i>customer relationship</i> . (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang teknik berhubungan dengan pelanggan melalui berbagai media komunikasi - Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang teknik membuat janji dengan calon pelanggan potensial	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [12] Hal: 122-145 Referensi Pendukung: -	10

12	Sub-CPMK11: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang negosiasi. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang skenario negosiasi (<i>shopping list</i>) 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang taktik negosiasi 3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang teknik mencari <i>win-win solution</i>	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [2] Hal: 1-169 Referensi Pendukung: -	5
13	Sub-CPMK12: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang komitmen pembelian. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang waktu dan tanda yang tepat untuk menutup penjualan 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang teknik penutupan penjualan (<i>closing</i>)	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Teori tentang Komitmen Pembelian [11] Hal: 74-89	10

14	Sub-CPMK13: Mampu Menerima, Mengingat dan Memahami tentang kepuasan dan loyalitas pelanggan. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang konsep kepuasan pelanggan 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang loyalitas pelanggan	Kriteria: Rubrik Analitik Teknik: Observasi Tes Tertulis: Mengerjakan soal latihan	Bentuk Pembelajaran: Kuliah Metode Pembelajaran: Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif Metode Problem Based Learning (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	Referensi Utama: [8] Hal: 81-92 [9] Hal: 37-66 [10] Hal: 199-226 [12] Hal: 123-129 Referensi Pendukung: [1] Hal: 160-164. [2] Hal: 1558-1565	10
15	Presentasi Artikel Ilmiah						10
16	UAS/Ujian Akhir Semester: Melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa						100