	UNIVERSITAS NUSA MANDIRI **FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS** **PROGRAM STUDI MANAJEMEN (S1)**	**Kode Dokumen** **AK/MKF/RPS-275**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	**KODE**	**Rumpun MK**	**BOBOT (sks)**		**SEMESTER**	**Tgl Penyusunan**
Manajemen Pemasaran	461	Mata Kuliah Fakultas	T= 3	P= 0	3	10 Juni 2021

OTORISASI	**Pengembang RPS**	**Koordinator RMK**	**Ketua PRODI**
	Instianti Elyana, S.Kom, M.M, M.Kom	**Instianti Elyana, S.Kom, M.M, M.Kom**	**Instianti Elyana, S.Kom, M.M, M.Kom**

Capaian Pembelajaran (CP)	**CPL-PRODI yang dibebankan pada MK**	
	CPL06	Mampu menguasai konsep teoritis manajemen khususnya metode dan perangkat analisis, merumuskan dan melaksanakan fungsi orgasisasi yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian, dan fungsi organisasi yang terdiri dari pemasaran, SDM, operasi, dan keuangan pada berbagai jenis organisasi
	CPL07	Mampu menguasai konsep dan teknik teknik menyusun rencana strategis dan menjabarkannya dalam rencana operasional dalam mengindentifikasi masalah manajerial dan fungsi organisasi serta dapat berkontribusi dalam penyusunan rencana strategis dengan menerapkan prinsip-prinsip kewirausahaan yang berakar pada kearifan lokal
	CPL09	Mampu menguasai minimal satu metode penelitian (studi kasus, kesejarahan, survei, simulasi, dan eksperimen pada lingkup kualitatif dan kuantitatif, secara eksploratif, deskriptif, verifikatif) dan pengetahuan faktual dan metode aplikasi etika bisnis serta nilai-nilai kemanusiaan (humanity values), konsep integritas akademik secara umum dalam hal jenis plagiarisme, konsekuensi pelanggaran dan upaya pencegahannya dalam kajian empirik dan pemodelan dengan menggunakan metode ilmiah pada berbagai tipe organisasi berdasarkan fungsi organisasi.
	CPL10	Mampu menguasai kaidah, prinsip dan teknik komunikasi lintas fungsi, level organisasi, dan budaya minimal satu bahasa internasional dan dapat berkomunikasi efektif lintas fungsi dan level organisasi

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
CPMK071	Mampu memahami dan menguasai konsep teknik menyusun rencara operasional (CPL07)
CPMK061	Mampu memahami, menguasai konsep teoritis dan strategi pemasaran (CPL06)
CPMK092	Mampu memahami metode penelitian ilmu manajemen (CPL09)
CPMK102	Mampu memahami dan menguasai kaidah dalam berkomunikasi secara efektif baik nasional dan international (CPL10)
Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	
Sub-CPMK1	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang pengertian dan konsep manajemen pemasaran (C2, A3) (CPL09)
Sub-CPMK2	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang strategi pemasaran dan bauran pemasaran. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK3	Mampu ***Menjelaskan, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang Bauran produk. (C2, A3) (CPL07)
Sub-CPMK4	Mampu ***Menjelaskan, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang Bauran harga. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK5	Mampu ***Menjelaskan, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang saluran Distribusi. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK6	Mampu ***Menjelaskan, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang Promosi dan Bauran Promosi. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK7	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang tentang Pemasaran Global. (C2, A3) (CPL10)
Sub-CPMK8	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang perilaku konsumen. (C2, A3) (CPL09)
Sub-CPMK9	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang Pengertian Segmenting, targeting dan positioning. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK10	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang Pengertian Segmenting, targeting dan positioning. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK11	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang konsep *customer relationship*. (C2, A3) (CPL10)
Sub-CPMK12	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang negosiasi. (C2, A3) (CPL06)
Sub-CPMK13	Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang kepuasan dan loyalitas pelanggan. (C2, A3) (CPL06)

Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK

	Sub-CPMK1	**Sub-CPMK2**	**Sub-CPMK3**	**Sub-CPMK4**	**Sub-CPMK5**	**Sub-CPMK6**	**Sub-CPMK7**	**Sub-CPMK8**	**Sub-CPMK9**	**Sub-CPMK10**	**Sub-CPMK11**	**Sub-CPMK12**	**Sub-CPMK13**
CPMK1	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√			√
CPMK2	√	√	√	√	√	√	√	√	√		√		
CPMK3	√	√						√		√		√	√
CPMK4										√	√	√	√

Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini berisi teori yang memberikan pemahaman tentang elemen-elemen manajemen pemasaran meliputi konsep dasar pemasaran, strategi pemasaran dan bauran pemasaran, pengetahuan product, price, place dan promotion, perilaku konsumen, segmentasi, *targeting*, *positioning, consumer relationship,* dan kepuasan dan loyalitas pelanggan.
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	1. Pengertian dan Konsep Pemasaran 2. Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran 3. Product 4. Price 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). *Principles of Marketing,* (18th Ed.), Global Edition. Pearson Education. 2. Gates, S. (2016). *The Negetiation Book (Your Definitive Guide to Successful Negotiating),* (2nd Ed.). Capstone A Wiley Brand. 3. Schiffman, L., & Wisenblit, J. (2019). *Consumer Behaviour*, (12th Ed.), Global Edition. Pearson Education. 4. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *A Framework For Marketing Management*, (6th Ed), Global Edition. Pearson Education. 5. Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12. Index. 6. Keegan, J. W. (2008). *Manajemen Pemasaran Global*, Jilid Dua. Index. 7. Ginting, N. F. H. (2011). *Manajemen Pemasaran*, Cetakan 1. Rama Widya. 8. Indrasari, M. (2019). *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*, Cetakan Pertama. Unitomo Press. 9. Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2008). *Perilaku Konsumen*, Edisi Ketujuh. Indeks. 10. Tjiptono, F., & Chanda, G. (2016). *Service, Quality dan Satisfaction*. Andi Offset. 11. Rangkuti, F. (2013). *Customer Service Satisfaction & Call Center*. Gramedia Pustaka Utama. 12. Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). *Marketing Management,* (14th Ed.). Pearson Education.
	Pendukung :
	13. 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. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, *5*(3), 160-164. 14. Prasetyo, J. H., & Ariawan, J. (2022). Exact Strategies to Increase Indonesian's Millenial Customer Loyalty towards Digital Banking Product. *Enrichment: Journal of Management*, *12*(2), 1558-1565.

	15. 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. *Dinasti International Journal of Digital Business Management*, *2*(6), 955-962. 16. Wiharso, G., & Alexandri, M. B. (2020). Pengaruh Kualitas Produk dan Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bogor. *Responsive: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi, Sosial, Humaniora Dan Kebijakan Publik*, *3*(2), 101-107. 17. 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. *Matriks: Jurnal Sosial dan Sains*, *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 (PB: 1x(3x50”)) **Tugas-1:**	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

				(PT+KM: (1+1) x (3x60”))			
2	Sub-CPMK2: Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang strategi pemasaran dan bauran pemasaran. (C2, A3)	1. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang strategi pemasaran 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang bauran pemasaran	**Kriteria:** Rubrik Analitik **Teknik:** Observasi **Tes Tertulis**: Mengerjakan soal latihan	**Bentuk Pembelajaran:** Kuliah **Metode Pembelajaran:** 1. Diskusi Kelompok 2. Pembelajaran Kolaboratif (PB: 1x(3x50”))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	**Referensi Utama:** [5] Hal: 43-66 [7] Hal: 283-294 [7] Hal: 89-216 [12] Hal: 240-382 **Referensi Pendukung:** [4] Hal: 101-107. [5] Hal: 80-88	10
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	**Kriteria:** Rubrik Analitik **Teknik:** Observasi **Tes Tertulis**: Mengerjakan soal latihan	**Bentuk Pembelajaran:** Kuliah **Metode Pembelajaran:** 1. Diskusi Kelompok 2. Pembelajaran Kolaboratif (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

		karakteristik dan klasifikasi produk					
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 (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 Distribus 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 (PB: 1x(3x50")) **Tugas-2:** (PT+KM: (1+1) x (3x60"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	**Referensi Utama:** [6] Hal: 130-144 [7] Hal: 159-183 [12] Hal: 613 **Referensi Pendukung:** -	5

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 (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.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 (PB: 1x(3x50"))	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	**Referensi Utama:** [6] Hal: 171-179 [12] Hal: 594-616 **Referensi Pendukung:** -	5
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 (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	**Kriteria:** Rubrik Analitik **Teknik:** Observasi **Tes Tertulis**:	**Bentuk Pembelajaran:** Kuliah **Metode Pembelajaran:** Diskusi Kelompok	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	**Referensi Utama:** [7] Hal : 218-224 [9] Hal : 37-66 [12] Hal: 212-232	5

		memahami tentang targeting 3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang positioning	Mengerjakan soal latihan	Pembelajaran Kolaboratif (PB: 1x(3x50"))		**Referensi Pendukung:** **-**	
11	Sub-CPMK10: Mampu ***Menerima, Mengingat*** dan ***Memahami*** tentang konsep *customer relationship*. (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 (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 *(shopping list)* 2. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang taktik negosiasi	**Kriteria:** Rubrik Analitik **Teknik:** Observasi **Tes Tertulis**: Mengerjakan soal latihan	**Bentuk Pembelajaran:** Kuliah **Metode Pembelajaran:** Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif	http://elearning.nusamandiri.ac.id/	**Referensi Utama:** [2] Hal: 1-169 **Referensi Pendukung:** -	5

		3. Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami tentang teknik mencari *win-win solution*		(PB: 1x(3x50"))			
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 *(closing)*	**Kriteria:** Rubrik Analitik **Teknik:** Observasi **Tes Tertulis**: Mengerjakan soal latihan	**Bentuk Pembelajaran:** Kuliah **Metode Pembelajaran:** Diskusi Kelompok Pembelajaran Kolaboratif (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 (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**