UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SAYYID ALI RAHMATULLAH TULUNGAGUNG
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Nama Mata Kuliah	Kode Mata Kuliah	Bobot (sks)		Semester	Tanggal Penyusunan
Manajemen Pemasaran	PMDA6033	T = 1	P = 1	4	27-7-2024

Otorisasi/ Pengesahan	Nama Koordinator Pengembang RPS	Koordinator Bidang Keahlian (jika Ada)	Koordinator Program Studi
	Okem Boy Omardi, S. Pd., M.M	Okem Boy Omardi, S. Pd., M.M	Dr. Mutrofin, M.Fil.I

Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi (CPL Prodi) yang Dibebankan pada Mata Kuliah	
CPL-1	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius.
CPL-2	Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral, dan etika.
CPL-3	Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila.
CPL-4	Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain.

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
CPMK1	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.
CPMK2	Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan 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.
CPMK3	Mampu beradaptasi, bekerja sama, berkreasi, berkontribusi, dan berinovasi dalam menerapkan ilmu pengetahuan pada kehidupan bermasyarakat serta mampu berperan sebagai warga dunia yang berwawasan global.
CPMK4	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahlian Dakwah dan pendidikan dakwah, berdasarkan hasil analisis terhadap informasi dan data.

Kemampuan akhir tiap tahap belajar (Sub CPMK)

	Sub-CPMK1	Menggunakan konsep Dakwah dalam analisis dan penyelesaianpermasalahan pendidikan dan sosial-kemasyarakatan sesuai dengan situasi yang dihadapi
	Sub-CPMK2	Melatih peserta didik dan masyarakat untuk menjadi penggerak perubahan dalam rangka pemberdayaan, pendampingan masyarakat dan pengorganisasian kegiatan sosial kemasyarakatan
	Sub-CPMK3	Mampu memecahkan masalah iptek di bidang Dakwah dan pendidikan Dakwah melalu prinsip-prinsip pengorganisasian sistematika, memprediksi, menganalisis data informasi dan penerapan teknologi relevan
	Sub-CPMK4	Mampu mengaplikasikan keilmuan Dakwah dan pendidikan Dakwah agar bermanfaat bagi diri sendiri dan masyarakat dalam kehidupan sehar-hari
Diskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah ini memberikan pengetahuan, teknik, dan aplikasi yang komprehensif mengenai Manajemen Pemasaran. Mahasiswa akan memperoleh materi mengenai perkembangan persaingan saat ini, peranan manajemen pemasaran, proses manajemen pemasaran, ruang lingkup manajemen pemasaran, perencanaan strategis yang berorientasi pasar, peranan sistem informasi pasar, pengembangan penawaran pasar yang berorientasi pada nilai serta bagaimana menciptakan pertumbuhan jangka panjang yang berhasil.	
Bahan Kajian / Materi Pembelajaran	1. Pembahasan Rencana Pembelajaran Semester dan Kontrak Perkuliahan 2. Pemasaran dan Era Perkembangannya 3. Konsep Pemasaran Produk 4. Konsep Pemasaran Jasa 5. Periklanan, Promosi Penjualan, dan Hubungan Masyarakat 6. Konsep Harga dan Strategi Harga 7. Mengelola Saluran Pemasaran dan Rantai Pasokan 8. Ujian Tengah Semester (UTS) 9. Membangun Merk yang kuat 10. Menciptakan posisioning pasar 11. Riset Pemasaran 12. Komunikasi Pemasaran 13. Pemasaran Era Modern E-Commerce 14. Pemasaran Global 15. Marketing Plan 16. Ujian Akhir Semester (UAS)	

<table>
<tr><td>Penilaian Pembelajaran</td><td>Mahasiswa akan dievaluasi secara komprehensif baik atas dasar presensi atau kehadiran, partisipasi aktif dalam kelas, kualitas laporan presentasi, UTS dan UAS. Adapun nilai final didasarkan lima komponen dengan proporsi sebagai berikut :

<table>
<tr><td>Komponen :

Presentasi Kehadiran
Keaktifan dalam Kelas
Laporan dan Presentasi
UTS
UAS</td><td>Bobot :

10%
15%
15%
30%
30%</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Daftar Referensi</td><td>Utama:
1. Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
2. Abdullah, Thamrin, dan Francis Tantri. 2018. Manajemen Pemasaran. Depok: PT RajaGrafindo Persada.

Pendukung:</td></tr>
<tr><td>Tata Tertib Perkuliahan</td><td>1. Kepribadian Mahasiswa
• Sebelum melaksanakan pembelajaran mahasiswa diwajibkan untuk berdoa dan tilawah terlebih dahulu.
• Berpakaian sopan, rapi, serta bersepatu dan tidak diperkenankan memakai kaos oblong (tidak berkerah), sarung, sandal, celana atau baju yang sobek, rambut panjang atau bercat, anting-anting, kalung, gelang (khusus laki-laki) dan tato dalam mengikuti kegiatan akademik, layanan administrasi dan kegiatan kampus.
• Dilarang memakai baju dan/atau celana ketat, tembus pandang dan tanpa berhijab bagi perempuan dalam mengikuti kegiatan di kampus.
2. Kelompok Mahasiswa
• Mahasiswa dilarang plagiasi dalam menulis dan mengerjakan tugas/makalah.
• Mahasiswa mengerjakan tugas sesuai tema dan judul kesepakatan awal.
• Mahasiswa diharapkan menggunakan referensi penelitian, jurnal dan buku sebagai sumber primer.
• Mahasiswa harus aktif dalam diskusi secara santun, edukatif dan atraktif.
3. Ketetapan Umum

Presensi : Mahasiswa diwajibkan hadir dalam perkuliahan sesuai dengan ketentuan yaitu minimal 80% dari jadwal tatap muka. Apabila tidak dipenuhi maka mahasiswa ditetapkan tidak dapat mengikuti UAS dan tidak mendapatkan nilai.</td></tr>
</table>

	Keaktifan : Mahasiswa dituntut untuk memberikan kontribusi secara aktif saat sesi presentasi dan diskusi kelas, dan bertanggung jawab untuk mendapatkan pemahaman rinci, mengajukan pertanyaan sebagai partisipasi dengan membaca materi bacaan yang telah direkomendasikan oleh dosen pengampu. UTS : UTS dilakukan pada pertemuan ke-8 dari keseluruhan total pertemuan, UTS dalam bentuk ujian tertulis di mana materi yang diujikan adalah materi dari pertemuan 1 hingga 7. UAS : UAS dilakukan pada pertemuan ke-16 dari keseluruhan total pertemuan. UAS dalam bentuk ujian tertulis di mana materi yang diujikan adalah keseluruhan materi dari pertemuan pertama hingga pertemuan terakhir.
Nama Dosen Pengampu	Okem Boy Omardi, S. Pd., M.M
Mata kuliah prasyarat (Jika ada)	

Minggu ke-	**Sub-CPMK (Kemampuan akhir yg direncanakan)**	**Bahan Kajian (Materi Pembelajaran)**	**Bentuk dan Metode Pembelajaran [Media & Sumber Belajar]**	**Estimasi Waktu**	**Pengalaman Belajar Mahasiswa**	**Penilaian**		
						Kriteria & Bentuk	**Indikator**	**Bobot (%)**
(1)	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)**	**(6)**	**(7)**	**(8)**	**(9)**
1	**Mahasiswa Mampu** mendeskripsikan konsep pemasaran	1. Pemasaran dan Era Perkembangannya	Bentuk: Kuliah Metode: Presentasi dan Diskusi. Media: Laptop LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur • Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas • 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas • 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

2.	**Mahasiswa Mampu** mendeskripsikan konsep pemasaran produk .	1. Ketepatan mengidentifikasikan pengertian pemasaran produk 2. Ketepatan menjelaskan konsep pemasaran produk	Bentuk: Kuliah Metode: Presentasi dan Diskusi. Media: Laptop LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
3	**Mahasiswa Mampu** Mendeskripsikan konsep pemasaran Jasa	1. Ketepatan mengidentifikasikan pengertian pemasaran jasa 2. Ketepatan menjelaskan konsep pemasaran jasa	Bentuk: Kuliah Metode: Presentasi dan Diskusi. Media: Laptop LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
4	**Mahasiswa Mampu** mendeskripsikan periklanan, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat	1. Ketepatan menjelaskan periklanan 2. Ketepatan menjelaskan promosi penjualan 3. Ketepatan menjelaskan Bunganan masyarakat	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: Laptop LCD Projector.	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

5.	**Mahasiswa Mampu** mendekripsikan konsep harga dan strategi harga	1. Ketepatan menjelaskan konsep harga 2. Ketepatan menjelaskan strategi harga	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: Laptop dan LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
6.	**Mahasiswa Mampu** mengelola saluran pemasaran dan rantai pasokan	1. Ketepatan dalam mengelola saluran pemasaran 2. Ketepatan dalam rantai pasokan	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
7	**Mahasiswa** Mampu membangun merk yang kuat	1. Ketepatan menjelaskan pengertian merk 2. Ketepatan dalam membangun merk	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: Laptop dan LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
8	Evaluasi Tengah Semester dan Perbaikan Proses Pembelajaran Berikutnya/ UTS							

9	**Mahasiswa Mampu** menciptakan posisioning	1. . Ketepatan menjelaskan pengertian posisioning 2. Ketepatan menciptakan posisioning	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: Laptop dan LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
10	**Mahasiswa Mampu** mengidentifikasi riset pemasaran	1. Ketepatan menjelaskan pengertian riset pemasaran 2. Ketepatan menjelaskan konsep riset pemasaran	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
11	**Mahasiswa** Mampu menjelaskan komunikasi pemasaran	1. Ketepatan dalam menjelaskan pengertian komunikasi pemasaran 2. Ketepatan dalam menjelaskn a konsep	Bentuk: Kuliah Metode: Resitasi dan FGD Media: Laptop dan LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

		komunikasi pemasaran						
12	**Mahasiswa Mampu** menjelaskan komunikasi pemasaran	1. . Ketepatan dalam menjelaskan pengertian komunikasi pemasaran 2. Ketepatan dalam menjelaskn a konsep komunikasi pemasaran	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
13	**Mahasiswa Mampu** menjelaskan Pemasaran era modern ECommerece	1. . Ketepatan dalam menjelaskan pengertian pemasaran era modern ecommrence 2. Ketepatan dalam menjelaskn a konsep pemasaran era modern	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

		ecommrence						
14	**Mahasiswa Mampu** Menjelaskan Pemasaran	1. Ketepatan dalam menjelaskan pengertian pemasaran global 2. Ketepatan dalam menjelaskna konsep pemasaran global	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
15	Ujian Akhir Semester, Melakukan Validasi Nilai, dan Menentukan Kelulusan Mahasiswa							

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, ketrampulan 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. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
6. 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.
7. 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 yg setara.

8. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan Terstuktur, BM=Belajar Mandiri.
9. Kriteria Penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
10. 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
11. Bentuk penilaian: tes dan non-tes.
12. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.

Lampiran Instrumen Penilaian Sikap, Pengetahuan dan Keterampilan

PENILAIAN SIKAP DAN TATA NILAI

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Butir Sikap dan Tata Nilai	Catatan Dosen Pengampu Mata Kuliah	Tindak Lanjut
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)

Catatan : Contoh Butir Sikap dan Tata Nilai

1. Berdoa sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan
2. Memberi salam pada saat awal dan akhir perkuliahan
3. Bersyukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu
4. Berserah diri (tawakal) kepada Allah SWT setelah berikhtiar atau berusaha
5. Jujur
6. Disiplin
7. Tanggung jawab
8. Percaya diri
9. Santun
10. Peduli

PENILAIAN PENGETAHUAN

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Butir Soal Kuis, UTS dan UAS	Nilai Pengetahuan				Tindak Lanjut
				Tugas	KUIS	UTS	UAS	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
			Tugas					
			Soal Kuis					
			Soal UTS					
			Soal UAS					

PENILAIAN KETERAMPILAN

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Keterampilan Proses Pembelajaran	Nilai Keterampilan	Tindak Lanjut
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			Membuat soal, membuktikan dan menganalisis hasil pembuktian soal dalam bentuk matematik dan kurva		