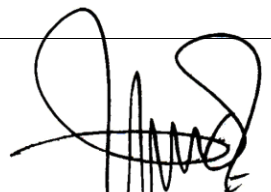
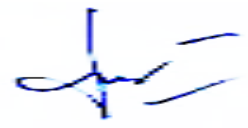





RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (SEMESTER LESSON PLAN)

Nomor Dok	FRM/KUL/01/02
Nomor Revisi	03
Tgl. Berlaku	21 September 2021
Klausa ISO	7.5.1 & 7.5.5

Disusun oleh (<i>Prepared by</i>)	Diperiksa oleh (<i>Checked by</i>)	Disetujui oleh (<i>Approved by</i>)	Tanggal Validasi (<i>Valid date</i>)
			
Efan Elpanso, S.E., M.M.	Dr. Trisninawati, S.E.M.M	Nuzsep Almigo, P.Si., M.Si., Ph.D	

penjabaran bahan kajian

- | | | | |
|--|--|--|---|
| 1. Fakultas (<i>Faculty</i>) | : Sosial Humaniora | | |
| 2. Program Studi (<i>Study Program</i>) | : Manajemen | Jenjang (<i>Grade</i>): S-1 | |
| 3. Mata Kuliah (<i>Course</i>) | : Seminar Manajemen Pemasaran | SKS (<i>Credit</i>) : 3 | Semester (<i>Semester</i>) : 7 |
| 4. Kode Mata Kuliah (<i>Code</i>) | : 2215113018 | Sertifikasi (<i>Certification</i>) | : <input type="checkbox"/> Ya (<i>Yes</i>) <input type="checkbox"/> Tidak (<i>No</i>) |
| 5. Mata Kuliah Prasyarat (<i>Prerequisite</i>) | : Manajemen Pemasaran, Metodologi Penelitian | | |
| 6. Dosen Koordinator (<i>Coordinator</i>) | : Efan Elpanso, S.E., M.M. | | |
| 7. Dosen Pengampuh (<i>Lecturer</i>) | : Efan Elpanso, S.E., M.M. | <input type="checkbox"/> Tim (<i>Team</i>) | <input checked="" type="checkbox"/> Mandiri (<i>Personal</i>) |
| 8. Capaian Pembelajaran (<i>Learning Outcomes</i>) | : | | |

Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL)	Sikap	S3	Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila;
			S6 S9 S11
	Pengetahuan	PP2	Menguasai metodologi penelitian bisnis dalam ilmu manajemen
	Keterampilan Umum	KU1	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;

	Keterampilan Khusus	<p>KU2 Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur;</p> <p>KU4 Mampu menyusun deskripsi saintifik hasil kajian tersebut di atas dalam bentuk skripsi atau laporan tugas akhir, dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi</p> <p>KU9 Mampu mendokumentasikan, menyimpan, mengamankan, dan menemukan kembali data untuk menjamin kesahihan dan mencegah plagiasi.</p> <p>KU10 Mampu mengkombinasikan kompetensi teknis, teoritis dan keahlian profesional untuk tugas dan tanggungjawabnya</p> <p>KU11 Mampu mempresentasikan dan mengkomunikasikan informasi serta menyampaikan ide dan pendapatnya secara jelas, baik lisan maupun tertulis, kepada pemangku kepentingan</p> <p>KK2 Mampu dalam mengkaji, menganalisis dan mengembangkan ilmu manajemen dalam kerangka pengembangan ilmu dan pendidikan yang dapat diaflikasikan dalam berbagai jenis organisasi dan level manajerial, mengembangkan aplikasi keilmuan dalam bisnis dan wirausaha dengan berdasarkan pemahaman dan penerapan nilai-nilai Islam, memiliki kemampuan menggunakan teknologi informasi untuk mengikuti perkembangan bisnis dan pelayanan prima kepada stakeholders</p>
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	CPMK1	Mampu membuat penelitian sesuai dengan standar yang berlaku (S9, KU2, KK2)
	CPMK2	Sebagai seorang mahasiswa mampu mengolah data sesuai dengan proses yang tepat. (S11, KU4, PP2, KK2)
	CPMK3	Mampu menganalisis dan membuat Artikel Ilmiah yang layak untuk dipublikasikan. (PP2, KU2, KU10, KK2)

9. Deskripsi Mata Kuliah (*Course Description*)

Mata kuliah ini ditujukan untuk memberikan wawasan mengenai berbagai isu-isu pemasaran terkini baik secara konseptual maupun metodologi. Mata kuliah ini menjadi kunci terminal dan inti bagi mahasiswa S1 Manajemen yang mengambil konsentrasi Manajemen Pemasaran, karena pembahasannya akan mencakup berbagai aspek dalam disiplin ilmu pemasaran yang pernah diajarkan selama mereka menempuh perkuliahan.

10. Bahan Kajian (*Main Study Material*)

1. Metodologi Penelitian
2. Sistem Informasi Pemasaran
3. Simulasi Seminar Proposal
4. Simulasi Seminar Hasil

11. Implementasi Pembelajaran Mingguan (*Implementation Process of weekly learning time*)

Minggu (Week)	Sub CPMK (Kemampuan akhir yang direncanakan) (Lesson Learning Outcomes)	Bahan Kajian/Materi Pembelajaran (Study Material)	Bentuk dan Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu] (Learning Method)	Sumber Belajar (Learning Resource)	Penilaian (Evaluation)		
					Indikator (Indicator)	Kriteria & bentuk (Criteria)	Bobot (%)
1	Mampu memahami kompetensi, struktur perkuliahan, tugas dan Rencana Kontrak Perkuliahan.	1. RPS 2. Rencana Kontrak Perkuliahan	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]	RPS	Memahami dan menjelaskan: 1. RPS 2. Rencana Kontrak Perkuliahan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	5%
2	Mahasiswa mampu menjelaskan sistematika penelitian/skripsi (mereview kembali metode riset bisnis)	Metodologi Penelitian Dengan Pengembangan Riset	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	5%
3	Mahasiswa mampu menganalisa informasi guna memperoleh Trend dibidang riset pemasaran, serta mampu melakukan riset pemasaran yang ber-etika	1. Sistem Informasi Pemasaran 2. Perkembangan & Trend Riset Pemasaran 3. Etika Pemasaran	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%
4	Mahasiswa mampu secara nyata mensimulasikan kegiatan seminar proposal setelah melalui proses pembelajaran SGD, DL, SDL & PBL	Simulasi Seminar Proposal	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	5%
5	Mahasiswa mampu secara nyata mensimulasikan kegiatan seminar proposal setelah melalui proses pembelajaran SGD, DL, SDL & PBL	Simulasi Seminar Proposal	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	5%
6	KUIS						

7	Mahasiswa mampu secara nyata mensimulasikan kegiatan seminar proposal setelah melalui proses pembelajaran SGD, DL, SDL & PBL	Simulasi Seminar Proposal	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%
8	Mahasiswa mampu mengevaluasi kemampuan serta pengetahuan mereka terkait mata kuliah SMP dan melanjutkan riset pemasaran mereka ke tahap selanjutnya	1. Assessment Terstruktur 2. Pembahasan & Kesimpulan	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%
9	Mahasiswa mampu secara nyata mensimulasikan kegiatan seminar proposal setelah melalui proses pembelajaran SGD, DL, SDL & PBL	Simulasi Seminar Proposal	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%
10	Mahasiswa mampu secara nyata mensimulasikan kegiatan seminar proposal setelah melalui proses pembelajaran SGD, DL, SDL & PBL	Simulasi Seminar Proposal	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	5%
11	UTS						
12	Mahasiswa mampu menyusun dan mempresentasikan serta mempertanggung jawabkan proyek / hasil riset pemasaran yang telah mereka lakukan dalam simulasi seminar hasil.	Simulasi Seminar Hasil	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%
13	Mahasiswa mampu menyusun dan mempresentasikan serta mempertanggung jawabkan proyek / hasil	Simulasi Seminar Hasil	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%

	riset pemasaran yang telah mereka lakukan dalam simulasi seminar hasil.						
14	Mahasiswa mampu secara mandiri melalui Small Group Discussion (SGD) menganalisa dan mempresentasikan ulang proposal maupun hasil riset pemasaran yang telah dibuat	Simulasi Seminar Proposal/Hasil	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50’)]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	10%
15	Mahasiswa mampu mengevaluasi kemampuan serta pengetahuan mereka terkait mata kuliah SMP	Assessment Terstruktur	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50’)]		Kreatifitas ide,(memberi contoh) kemampuan mengklasifikasikan	Keaktifan didalam kelas & Kuis	5%
16	UAS						

12. Pengalaman Belajar Mahasiswa (*Student Learning Experiences*)
Studi Kasus, Riset

13. Kriteria dan Bobot Penilaian (*Criteria and Evaluation*)

A. Kriteria Penilaian

Partisipatif	10.0%
Hasil Proyek	50.0%
Tugas	10.0%
Kuis	10.0%
UTS	10.0%
UAS	10.0%

B. Bobot Penilaian

$$A = 85 - 100$$

$$B = 75 - 84$$

$$C = 65 - 74$$

$$D = 55 - 64$$

$$E = 0 - 54$$

14. Buku Sumber (*References*)

- a. Lovelock, Christopher H., Jochen Wirtz and Jacky Mussry, 2011, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta, Penerbit Erlangga
- b. Lupiyoadi, Rambat, 2013, *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi*, Jakarta, Salemba Empat.