

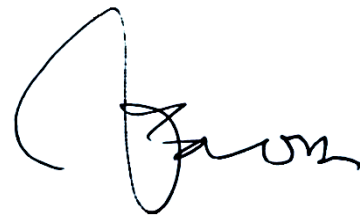




**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING NATAL  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

Kode Dokumen

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

MATA KULIAH	KODE	Rumpun Keilmuan	Bobot (SKS)	Semester	Tgl Penyusunan
<b>Manajemen Pemasaran</b>	<b>MBS1517</b>	<b>Ilmu Ekonomi</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	
<b>OTORISASI</b>	<b>Dosen Pengampu</b>	<b>Koordinator Konsorsium Keilmuan</b>		<b>Ketua Prodi</b>	
	 Muhlisah Lubis, M.M	 Muhlisah Lubis, M.M		 Drs. Kusor, M.Si	
Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL)	<p><b>Sikap</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik.</li> <li>2. Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.</li> </ol> <p><b>Pengetahuan</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menguasai konsep teoritis, metoda dan perangkat analisis fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian) serta fungsi organisasi (pemasaran, sumber daya manusia, operasi, dan keuangan) pada berbagai jenis organisasi.</li> <li>2. Menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan/atau teknologi sesuai dengan bidang keahliannya.</li> <li>3. Mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis terhadap informasi dan data.</li> <li>4. Mampu melaksanakan fungsi organisasi (pemasaran, operasi, sumber daya manusia, keuangan, dan strategi) pada level operasional di berbagai tipe organisasi</li> <li>5. Mampu berkontribusi dalam penyusunan rencana strategis organisasi dan menjabarkan rencana strategis menjadi rencana operasional organisasi pada level fungsional.</li> </ol>				
Capaian Pembelajaran Mata	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mampu mengetahui Strategi produk</li> <li>2. Mampu memahami bagaimana Mengelola Jasa</li> </ol>				

Kuliah (CPMK)	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Mampu mengetahui Penetapan harga</li> <li>4. Mampu mengetahui Saluran Pemasaran</li> <li>5. Mampu mengetahui Komunikasi pemasaran</li> <li>6. Mampu mengetahui Komunikasi Masa, Periklanan, Promosi Penjualan, Peristiwa, Publisitas.</li> <li>7. Mampu memahami Komunikasi personal</li> <li>8. Mampu mengetahui Penawaran pasar baru</li> <li>9. Mampu mengetahui Pasar Global</li> <li>10. Mampu mengetahui Organisasi Pemasaran Holistik</li> </ol>
Deskripsi singkat MK	<p>Mata kuliah ini memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep, teori, prinsip, dan praktik manajemen pemasaran. Pemasaran bukan hanya suatu fungsi manajemen dalam bisnis, melainkan juga suatu proses. Sebagai sebuah proses, pemasaran mencakup serangkaian aktivitas yang berkaitan dengan menciptakan nilai yang superior bagi pelanggan sehingga dapat tercipta hubungan yang kuat dan keterlibatan pelanggan pada proses pemasaran yang digagas dan diimplementasikan perusahaan. Dengan mengikuti mata kuliah ini, mahasiswa akan memperoleh pengetahuan mendalam dan pemahaman komprehensif tentang proses pemasaran, analisis lingkungan pemasaran, pasar konsumen dan perilaku konsumen, pasar bisnis dan perilaku pembelian bisnis, desain dan strategi bauran pemasaran, produk, jasa dan merek, pengembangan produk dan siklus hidup produk, etika dan tanggungjawab sosial. Selain itu, proses pembelajaran mata kuliah ini juga menyediakan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengasah keterampilan praktis pemasaran khususnya berhubungan dengan pembuatan marketing plan dan sales.</p>
Materi Pembelajaran /Pokok Pembahasan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi produk</li> <li>2. Mengelola Jasa</li> <li>3. Penetapan harga</li> <li>4. Saluran Pemasaran</li> <li>5. Komunikasi pemasaran</li> <li>6. Komunikasi Masa: Periklanan, Promosi Penjualan, Peristiwa, Publisitas.</li> <li>7. Komunikasi personal</li> <li>8. Penawaran pasar baru</li> <li>9. Pasar Global</li> <li>10. Organisasi Pemasaran Holistik</li> <li>11. Informasi pemasaran dan customer insights serta Riset pemasaran</li> <li>12. Model perilaku konsumen dan Karakteristik yang mempengaruhi perilaku konsumen</li> <li>13. Segmentasi pasar, Target pasar dan Diferensiasi dan positioning</li> <li>14. Strategi dan proses pengembangan produk baru, Pengelolaan pengembangan produk baru</li> </ol>

Referensi	<p><b>Utama:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Kotler, Philip and Gary Armstrong, 2016, Principles of Marketing, 16th Edition, USA, Pearson Education Limited.</li><li>2. Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2016, Marketing Management, 15th Edition, United Kingdom, Pearson Education Limited</li><li>3. Kotler, P. and Armstrong, Prinsip-prinsip pemasaran</li><li>4. Philip Kotler, Marketing Management 13th Edition, Pearson Education, Inc, New Jersey</li><li>5. Kotler and Keller, Marketing Management. An Asian perspective, fifth edition, Prentice Hall</li></ol> <p><b>Pendukung:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Google scholar/Cendekia.</li><li>2. Repository.</li></ol>
-----------	--

## Rencana Kegiatan Perkuliahan

Ming gu Ke	Capaian Pembelajaran Mingguan	Materi Pembelajaran	Metode/ Strategi Pembelajaran	Aktifitas Pembelajaran/ Pengalaman Mahasiswa	PENILAIAN		
					Indikator Penilaian	Bentuk Penilaian	Bobot
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Pengantar perkuliahan dan kontrak belajar	Memahami pengantar perkuliahan, rencana perkuliahan dan sistem penilaian yang akan digunakan dalam pembelajaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mahasiswa menyepakati aturan perkuliahan di dalam kelas (hal-hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan di dalam kelas) dan sistem penilaian dalam pembelajaran.</li> <li>▪ Mendiskusikan materi-materi pembelajaran</li> <li>▪ Mempelajari sumber-sumber pembelajaran</li> </ul>	Memahami arah dan tujuan pembelajaran mata kuliah	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
2	Mampu mengetahui Strategi produk	Strategi produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode:</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> </ul>	Ketepatan penjelasan,	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> </ul>	5 %

			<p>Ceramah</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.</li> </ul>	kerjasama dan kemampuan komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keaktifan dan partisipasi</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	
3	Mampu memahami bagaimana Mengelola Jasa	Mengelola Jasa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.</li> </ul>	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
4	Mampu mengetahui Penetapan harga	Penetapan harga	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> </ul>	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %

				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.</li> </ul>			
5	Mampu mengetahui Saluran Pemasaran	Saluran Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.</li> </ul>	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
6	Mampu mengetahui Komunikasi pemasaran	Komunikasi pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.</li> </ul>	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
7	Mampu mengetahui	Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode:</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan</li> </ul>	Ketepatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses</li> </ul>	5 %

	Komunikasi Masa: Periklanan, Promosi Penjualan, Peristiwa, Publisitas.	Masa: Periklanan, Promosi Penjualan, Peristiwa, Publisitas	Ceramah ▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung	Power Point ▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan ▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya ▪ Setiap kelompok diminta untuk menyiapkan strategi untuk menyampaikan materi di depan kelas tanpa menggunakan metode ceramah. ▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.	penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	diskusi ▪ Keaktifan dan partisipas ▪ Hasil tugas Formative test	
8	Ujian Tengah Semester (UTS)		Tes Tertulis	▪ Mahasiswa diminta untuk menjawab soal yang diberikan oleh ▪ dosen secara tulisan.	Akurasi jawaban	Sumative test	15 %
9	Mampu memahami Komunikasi personal	Komunikasi personal	▪ Metode: Ceramah ▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung	▪ Tugas Makalah dan Power Point ▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan ▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya ▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	▪ Proses diskusi ▪ Keaktifan dan partisipas ▪ Hasil tugas Formative test	5 %

				kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.			
10	Mampu mengetahui Penawaran pasar baru	Penawaran pasar baru	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar.</li> </ul>	Ketajaman analisis, Kemampuan komunikasi, Dan Kerjasama	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas Formative test</li> </ul>	5 %
11	Mampu mengetahui Pasar Global	Pasar Global	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar</li> </ul>	Ketajaman analisis, Kemampuan komunikasi, dan Kerjasama	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
12	Mampu mengetahui Organisasi Pemasaran Holistik	Organisasi Pemasaran Holistik	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil</li> </ul>	Ketajaman analisis, kemampuan komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan</li> </ul>	5 %



			Benda Langsung	<ul style="list-style-type: none"> <li>tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar</li> </ul>	dan kerjasama	<ul style="list-style-type: none"> <li>partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	
13	Mahasiswa mampu memahami proses analisis terhadap kondisi persaingan dan strategi bersaing	Analisis persaingan dan Strategi bersaing	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar</li> </ul>	Ketajaman analisis, kemampuan komunikasi dan kerjasama	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
14	Mahasiswa memahami keputusan mengenai program dan organisasi pasar mana yang akan dimasuki	Keputusan pasar mana yang akan dimasuki	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi</li> </ul>	Ketajaman analisis, kemampuan komunikasi dan kerjasama	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %

				keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar			
15	Mahasiswa memahami konsep pemasaran yang berkelanjutan dan menjelaskan tindakan konsumen dan bisnis terkait promosi pemasaran yang berkelanjutan	Pemasaran yang berkelanjutan dan Tindakan bisnis terhadap pemasaran yang berkelanjutan	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Metode: Ceramah</li> <li>▪ Media/Alat: Papan Tulis Benda Langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Makalah dan Power Point</li> <li>▪ Mendiskusikan dan merealisasikan hasil tulisan</li> <li>▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya</li> <li>▪ Kemampuan menjelaskan filosofi keilmuan terkait bahan kajian/materi pelajaran melalui metode diskusi kelas dengan benar</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proses diskusi</li> <li>▪ Keaktifan dan partisipas</li> <li>▪ Hasil tugas</li> <li>▪ Formative test</li> </ul>	5 %
16	Memahami semua materi pertemuan 9-15 dan menjawab soal yang diberikan oleh dosen pengampu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ujian Akhir Semester (UAS)</li> </ul>	Tes Tertulis	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mahasiswa diminta untuk menjawab soal yang diberikan oleh dosen secara tulisan.</li> </ul>	Akurasi jawaban	Sumative test	20 %
Total							100%



## Penugasan

1. **Makalah**, Minimal makalah 10 halaman dan maksimal 20 halaman dengan ketentuan ukuran kertas A4, margin 3-3-3-3, spasi 1, Times News Roman, Ukuran 12, dan teknik penulisan refrensi (footnote dan daftar pustaka) menggunakan Turabian secara konsisten, serta referensi min. 5 (Buku/Kitab min. 3, dan selebihnya bebas [ensiklopedi, kamus, jurnal, majalah, kitab, internet, dsb); dengan sistematika format jurnal sebagai berikut; Judul (Title), Penulis (Author), Abstrak, Kata Kunci, Pendahuluan (Introduction), Penelitian Terdahulu (Literature Review), Metodologi Penulisan, Konsep Dasar, Pembahasan dan Diskusi, Kesimpulan, dan Daftar Pustaka.
2. **Presentasi makalah**.
3. **Review Artikel di Jurnal**, Terdiri dari beberapa komponen : Judul Artikel, Nama Jurnal, Vol.No, Halaman, Tahun, Penulis, Tujuan Penelitian, Subjek Penelitian, Metodologi Penelitian, Hasil, Kelebihan, Kelemahan, dan Sumber Bacaan.
4. **Resume Buku**, Meresume salah satu buku referensi utama ditulis tangan dibuku tulis 30 lembar menggunakan tinta hitam.
5. Membuat Essai, menulis essai kapita selekta sejarah peradaban Islam. Ketentuan : Pengantar/pendahuluan/pembuka: latar belakang (dan tujuan) dikemas dalam bentuk yang menarik agar pembaca tertarik. Isi: uraian permasalahan menurut pandangan pribadi penulisnya (dapat dilengkapi contoh-contoh, data, fakta, perbandingan, disertai kutipan, anekdot, dan sebagainya). Penutup: Kesimpulan, Saran dan Implikasi.

## Rubrik Penilaian Sikap

Nama Mahasiswa :

	Aspek	Deskriptor	Skor
1	Tanggung Jawab	Melaksanakan semua tugas dengan penuh tanggung jawab	
2	Kejujuran	Tidak melakukan plagiasi, tidak memanipulasi kehadiran	
3	Disiplin	Hadir tepat waktu, Mengumpul tugas tepat waktu dan Melaksanakan tata tertib perkuliahan	
4	Kesopanan	Menerapkan 5 dan Berpakaian sesuai peraturan yang berlaku	
5	Kerjasama	Peduli kebersihan, peduli teman sejawat, mampu bekerja sama	
Total Skor			