



Universitas Negeri Surabaya
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Program Studi S1 Manajemen

Kode
Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran	6120103071	Mata Kuliah Wajib Program Studi	T=3	P=0	ECTS=4.77	4	3 Juli 2025
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi	
	Dr. Hj. Anik Lestari Andjarwati, M.M		Dr. Nindria Untarini, SE., M.Si.			YUYUN ISBANAH	

Model Pembelajaran	Case Study																																																																																																			
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																																																			
	CPL-5	Lulusan mampu mengaplikasikan teori manajemen secara efektif (APSMBI 2)																																																																																																		
	CPL-6	Lulusan mampu berkomunikasi secara efektif (APSMBI 3)																																																																																																		
	CPL-7	Lulusan mampu menggunakan teknologi untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen secara tepat (APSMBI 4)																																																																																																		
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																																																			
	CPMK - 1	C4. Mahasiswa mampu menguraikan secara tepat teori-teori dalam studi Manajemen Pemasaran.																																																																																																		
	CPMK - 2	A5. Mahasiswa mampu menunjukkan karakertangguh, kolaboratif, adaptif, inovatif, inklusif, belajar sepanjang hayat, kewirausahaan di dalam kegiatan pembelajaran manajemen pemasaran																																																																																																		
	CPMK - 3	P5. Mahasiswa mampu merancang penerapan konsep teori manajemen pemasaran sesuai kebutuhan organisasi.																																																																																																		
	Matrik CPL - CPMK																																																																																																			
		<table><tr><td>CPMK</td><td>CPL-5</td><td>CPL-6</td><td>CPL-7</td></tr><tr><td>CPMK-1</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-2</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>CPMK-3</td><td></td><td></td><td>✓</td></tr></table>																CPMK	CPL-5	CPL-6	CPL-7	CPMK-1	✓			CPMK-2		✓		CPMK-3			✓																																																																			
CPMK	CPL-5	CPL-6	CPL-7																																																																																																	
CPMK-1	✓																																																																																																			
CPMK-2		✓																																																																																																		
CPMK-3			✓																																																																																																	
Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																																																				
	<table><tr><th rowspan="2">CPMK</th><th colspan="16">Minggu Ke</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th><th>5</th><th>6</th><th>7</th><th>8</th><th>9</th><th>10</th><th>11</th><th>12</th><th>13</th><th>14</th><th>15</th><th>16</th></tr><tr><td>CPMK-1</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-2</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-3</td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td></tr></table>																CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	CPMK-1	✓	✓	✓														CPMK-2								✓									CPMK-3				✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CPMK	Minggu Ke																																																																																																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																																																																				
CPMK-1	✓	✓	✓																																																																																																	
CPMK-2								✓																																																																																												
CPMK-3				✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓																																																																																				
Deskripsi Singkat MK	Pada mata kuliah Manajemen Pemasaran, mahasiswa belajar menguraikan teori-teori dalam Manajemen Pemasaran meliputi manajemen pemasaran, wawasan pemasaran, hubungan dengan pelanggan, merek yang kuat, penciptaan dan penyampaian nilai, pemasaran yang bertanggung jawab, serta pemasaran global.																																																																																																			
Pustaka	Utama :																																																																																																			

1. Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson 2. Joseph P. Cannon, Ph.D, William D. Perreault, Jr., Ph.D, E. Jerome McCrthy, Ph.D, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Keenam belas. Salemba Empat, Jakarta							
Pendukung :							
		1. Anik Lestari Andjarwati, Monika Tiarawati, Tias Andarini Indarwati; 2023; Destination Image and Travel Motivation: Impact on Visit Intention, Decision to Visit.					
Dosen Pengampu		Dr. Dra. Hj. Anik Lestari Andjarwati, M.M. Dr. Sanaji, S.E., M.Si. Dr. Yessy Artanti, S.E., M.Si. Dr. Nindria Untarini, S.E., M.Si. Tias Andarini Indarwati, S.E., M.M. Monika Tiarawati, S.E., M.M. Rosa Prafitri Juniarti, S.E., M.S.M. Muhammad Rizky Ramadhan, BBus., MITHM.					
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 & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu mendeskripsikan marketing management theories	Mampu menguraikan definisi pemasaran untuk realitas baru	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 x50	Materi: marketing management Pustaka: Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson Materi: marketing management Pustaka: Joseph P. Cannon, Ph.D, William D. Perreault, Jr., Ph.D, E. Jerome McCrthy, Ph.D, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Keenam belas. Salemba Empat, Jakarta	5%

2	Mahasiswa mampu mendeskripsikan marketing management theories	Mampu menguraikan pengembangan strategi dan perencanaan pemasaran	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 x 50	Materi: marketing management Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i> Materi: marketing management Pustaka: <i>Joseph P. Cannon, Ph.D, William D. Perreault, Jr., Ph.D, E. Jerome McCrthy, Ph.D, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Keenam belas. Salemba Empat, Jakarta</i>	5%
3	Mahasiswa mampu menguraikan wawasan pemasaran	Mampu menguraikan cara mengumpulkan informasi dan meramalkan permintaan	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50	Materi: marketing management Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i> Materi: marketing management Pustaka: <i>Joseph P. Cannon, Ph.D, William D. Perreault, Jr., Ph.D, E. Jerome McCrthy, Ph.D, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Keenam belas. Salemba Empat, Jakarta</i>	5%

4	Mahasiswa mampu menguraikan cara berhubungan dengan pelanggan	Mampu menguraikan cara membangun hubungan loyalitas jangka panjang	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50	Materi: marketing amnagement Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i>	5%
5	Mahasiswa mampu memahami pasar	Mampu menguraikan analisis pasar konsumen dan pasar bisnis	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50	Materi: marketing amnagement Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i>	5%
6	Mahasiswa mampu menguraikan cara membangun merek yang kuat	Mampu menguraikan identifikasi ekuitas merek	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50	Materi: brand Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i> Materi: brand Pustaka: <i>Joseph P. Cannon, Ph.D, William D. Perreault, Jr., Ph.D, E. Jerome McCrthy, Ph.D, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Keenam belas. Salemba Empat, Jakarta</i>	5%

7	Mahasiswa mampu menguraikan merek	Mampu menguraikan identifikasi segmen pasar, pasar sasaran, dan posisi pasar (STP)	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif	3 X 50	Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 x 50	Materi: brand Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i> Materi: brand Pustaka: <i>Joseph P. Cannon, Ph.D, William D. Perreault, Jr., Ph.D, E. Jerome McCarthy, Ph.D, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Keenam belas. Salemba Empat, Jakarta</i>	5%
8	Mahasiswa mampu menyelesaikan soal-soal UTS dengan baik	Tes	Kriteria: Test terstruktur Bentuk Penilaian : Tes		Test : Studi Kasus 3 x 50		15%
9	Mahasiswa mampu menguraikan penciptaan nilai	Mampu memperkenalkan penawaran pasar baru	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50		5%
10	Mahasiswa mampu menguraikan penciptaan nilai	Mampu menguraikan pengenalan strategi produk dan layanan	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50		5%
11	Mahasiswa mampu menguraikan penciptaan nilai	Mampu menguraikan pengembangan strategi dan program harga	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50	Materi: value creation Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i>	5%
12	Mahasiswa mampu menguraikan penyampaian dan pengomunikasian nilai	Mampu menguraikan desain dan manajemen saluran pemasaran terintegrasi (Retail, manajemen eceran, grosir dan logistik)	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50	Materi: value creation Pustaka: <i>Kotler & Keller. 2016. Marketing Management 15e Global Edition. Harlow: Pearson</i>	5%

13	Mahasiswa mampu menguraikan penyampaian dan pengomunikasian nilai	Mampu menguraikan desain dan manajemen komunikasi pemasaran terintegrasi	Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50		5%
14	Mahasiswa mampu menguraikan tanggung jawab pemasaran untuk kesuksesan jangka panjang	Mampu menguraikan manajemen organisasi pemasaran holistik untuk jangka panjang	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50		5%
15	Mahasiswa mampu mengelola pertumbuhan pasar	Mampu menguraikan kesempatan menuju pasar global	Kriteria: Rubrik Penilaian Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif		Bentuk pembelajaran: kuliah Metode pembelajaran: diskusi kelompok 3 X 50		5%
16	Mahasiswa mampu menyelesaikan soal-soal UAS dan lulus	Tes	Kriteria: Test terstruktur Bentuk Penilaian : Tes		Test : Studi Kasus 3 x 50		15%

Rekap Persentase Evaluasi : Case Study

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipasif	70%
2.	Tes	30%
		100%

Catatan

- 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.
- 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, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
- 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.
- Sub-CPMK 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.
- 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.
- Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
- Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
- 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.
- 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.
- Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
- Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
- TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

RPS ini telah divalidasi pada tanggal

Koordinator Program Studi
S1 Manajemen



YUYUN ISBANAH
NIDN 0028128601

UPM Program Studi S1
Manajemen



NIDN

File PDF ini digenerate pada tanggal 6 Desember 2025 Jam 18:02 menggunakan aplikasi RPS-OBE SiDia Unesa

