


# RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

 <b>UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA</b>	<b>MATA KULIAH MANAJEMEN PEMASARAN (DM042)</b>		
	<b>PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN INFORMATIKA</b>		
	Nomor	Tgl. Disusun	Revisi
	<i>RPS-D3MI-042</i>	<i>kosongi</i>	<i>00</i>
	Disetujui, Ketua Program Studi	Diperiksa, Koordinator Matakuliah	Disusun,
	<u>Hanif Al Fatta, M.Kom</u> NIK. 190302096	<i>kosongi</i>	<i>kosongi</i>

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2017**



**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER  
PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN INFORMATIKA**

**MATAKULIAH MANAJEMEN PEMASARAN (DM042)**

Nomor : RPS-D3MI-042  
Tgl. Disusun :  
Revisi : 00

Halaman : Hal. 2 dari 7

### 1. Identitas


Program Studi	D3 – MANAJEMEN INFORMATIKA	Semester	Ganjil (5)
Nama Mata Kuliah	MANAJEMEN PEMASARAN	Bobot SKS	2T
Kode Mata Kuliah	DM042	Dosen Pengampu	
Detail Prosentasi Penilaian	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Presensi 10%</li><li>▪ Ujian Mid Semester 30 %</li><li>▪ Ujian Akhir Semester 40 %</li><li>▪ Tugas 20 %</li></ul>	Klasifikasi Nilai	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <math>\geq 75</math> : A</li><li>▪ <math>\geq 60 &lt; 75</math> : B</li><li>▪ <math>\geq 50 &lt; 60</math> : C</li><li>▪ <math>\geq 30 &lt; 50</math> : D</li><li>▪ <math>\geq 1 &lt; 30</math> : E</li></ul>

### 2. Gambaran Umum

### 3. Capaian Pembelajaran

### 4. Prasyarat dan Pengetahuan Awal (*Prior Knowledge*)

Sebelum mengikuti perkuliahan ini, mahasiswa wajib mengikuti mata kuliah Dasar Manajemen dan Bisnis yang telah diajarkan di semester sebelumnya

	<p style="text-align: center;"><b>RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER</b>  <b>PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN INFORMATIKA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MATAKULIAH MANAJEMEN PEMASARAN (DM042)</b></p>	<i>Nomor</i> : RPS-D3MI-042 <i>Tgl. Disusun</i> : <i>Revisi</i> : 00
		<i>Halaman</i> : Hal. 3 dari 7

#### 5. Unit-Unit Pembelajaran secara Spesifik

#### 6. Tugas/Aktivitas dan Penilaian

#### 7. Referensi

- Ref. 1. Kotler, Philip. Marketing Management :Analysis, Planning, Implementation and Control, 2003, Printice Hall, New Jersey
- Ref. 2. Suyanto,M.. Strategi Perancangan Iklan Outdoor Kelas Dunia, 2006,Andi Publisher, Yogyakarta
- Ref. 3. Suyanto,M.. Strategi Perancangan Iklan Televisi Perusahaan Top Dunia, 2005,Andi Publisher, Yogyakarta
- Ref. 4. Suyanto,M.. Aplikasi Desain Grafis untuk Periklanan, 2004,Andi Publisher, Yogyakarta
- Ref. 5. Suyanto,M.. Strategi Periklanan pada E-Commerce Perusahaan Top Dunia, 2003,Andi Publisher, Yogyakarta

### 8. Rencana Pelaksanaan Pembelajaran

TATAP MUKA	KOMPETENSI DASAR	MATERI POKOK/ POKOK BAHASAN	INDIKATOR KOMPETENSI	SUMBER	EVALUASI/ PENILAIAN	KETERANGAN
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan pengertian Manajemen pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Manajemen strategik</li> <li>1. Pengertian Manajemen pemasaran</li> <li>2. Pengertian pasar dan pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mampu menjelaskan pengertian Manajemen strategik</li> <li>2. Mampu menjelaskan pengertian pasar dan pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ref 1 : Chp 1-3</li> <li>Ref 2 : Chp 1</li> <li>Ref 3 : Chp 1</li> <li>Ref. 5 : Chp. 1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tugas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ceramah dengan menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan</li> <li>Proses Manajemen strategik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proses manajemen strategis</li> <li>1. Visi dan Misi Perusahaan</li> <li>2. Analisis Lingkungan Internal</li> <li>3. Analisis Lingkungan Eksternal</li> <li>4. Menetapkan Sasaran Perusahaan</li> <li>5. Menetapkan Strategi</li> <li>6. Implementasi strategi</li> <li>7. Pengendalian Strategi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mampu menjelaskan pengertian proses manajemen strategis</li> <li>2. Mampu menjelaskan manajemen strategis dalam pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ref 1 : Chp 4-9</li> <li>Ref 2 : Chp 1</li> <li>Ref 3 : Chp 1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tugas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ceramah dengan menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>
3 dan 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan</li> <li>Segmentasi pasar, pembidangan pasar dan penempatan posisi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifikasi segmen pasar, memilih target pasar dan penempatan posisi :</li> <li>1. Segmentasi pasar</li> <li>2. Pembidangan pasar</li> <li>3. Penempatan Posisi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mampu menjelaskan segmentasi pasar</li> <li>2. Mampu menjelaskan pembidangan pasar</li> <li>3. Mampu menjelaskan penempatan posisi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ref 1 : Chp 10-11</li> <li>Ref 2 : Chp 1</li> <li>Ref 3 : Chp 1-2</li> <li>Ref. 4 : Chp. 5</li> <li>Ref. 5 : Chp. 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tugas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ceramah dengan menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>

TATAP MUKA	KOMPETENSI DASAR	MATERI POKOK/ POKOK BAHASAN	INDIKATOR KOMPETENSI	SUMBER	EVALUASI/ PENILAIAN	KETERANGAN
			▪			
5 dan 6	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mampu menjelaskan strategi produk</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Merancang produk dan strategi merek</li> <li>▪ 1. Merancang produk (ide, barang dan jasa)</li> <li>▪ 2. Strategi merek</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1.Mampu menjelaskan merancang produk</li> <li>▪ 2.Mampu menjelaskan strategi merek</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ref 1 : Chp 12-15</li> <li>▪ Ref 2 : Chp 3</li> <li>▪ Ref 3 : Chp 3</li> <li>▪ Ref. 5 : Chp. 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ tugas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ceramah dengan menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>
7 dan 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mampu menjelaskan strategi harga</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strategi harga</li> <li>▪ 1. Menetapkan harga</li> <li>▪ 2. Mengadaptasi harga</li> <li>▪ 3. Menanggapi perubahan harga</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1. Mampu menjelaskan strategi penetapan harga</li> <li>▪ 2. Mampu menjelaskan strategi adaptasi harga</li> <li>▪ 3. Mampu menjelaskan dalam menanggapi perubahan harga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ref 1 : Chp 16</li> <li>▪ Ref 2 : Chp 4</li> <li>▪ Ref 3 : Chp 4</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas mempraktekkan komunikasi dan negosiasi efektif dalam kehidupan sehari-hari</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ceramah menggunakan LCD Projector</li> </ul>

TATAP MUKA	KOMPETENSI DASAR	MATERI POKOK/ POKOK BAHASAN	INDIKATOR KOMPETENSI	SUMBER	EVALUASI/ PENILAIAN	KETERANGAN
9 dan 10	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mampu menjelaskan strategi tempat / distribusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strategi tempat / distribusi</li> <li>▪ 1. Merancang dan mengelola rantai nilai dan saluran pemasar</li> <li>▪ 2. Mengelola retail, gudang dan logistik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1. Mampu menjelaskan perancangan dan pengelolaan rantai nilai dan saluran pemasar</li> <li>▪ 2. Mampu menjelaskan pengelolaan retail, gudang dan logistik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ref 1 : Chp 17-18</li> <li>▪ Ref 2 : Chp 5 dan 6</li> <li>▪ Ref. 5 : Chp. 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diskusi kelompok menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>
11 dan 12	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mampu menjelaskan strategi promosi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strategi promosi</li> <li>▪ 1. Strategi periklanan</li> <li>▪ 2. Strategi promosi penjualan</li> <li>▪ 3. Strategi pemasaran langsung</li> <li>▪ 4. Strategi penjualan perseorangan</li> <li>▪ 5. Strategi public relations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1. Mampu menjelaskan strategi periklanan</li> <li>▪ 2. Mampu menjelaskan strategi promosi penjualan</li> <li>▪ 3. Mampu menjelaskan strategi pemasaran langsung</li> <li>▪ 4. Mampu menjelaskan strategi penjualan perseorangan</li> <li>▪ 5. Mampu menjelaskan strategi public relations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ref 1 : Chp 19-21</li> <li>▪ Ref 2 : Chp 5 dan 6</li> <li>▪ Ref 3 : Chp 1-10</li> <li>▪ Ref. 4 : Chp. 1-6</li> <li>▪ Ref. 5 : Chp. 3-4</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas Lapangan</li> <li>▪ Membuat wawancara dengan dua pemimpin yang sukses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Berkunjung ke perusahaan-perusahaan atau organisasi-organisasi</li> </ul>
13 dan 14	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mampu menjelaskan implementasi dan pengendalian pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Implementasi dan pengendalian pemasaran</li> <li>▪ 1. Implementasi pemasaran</li> <li>▪ 2. Organisasi pemasaran</li> <li>▪ 3. Evaluasi pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1. Mampu menjelaskan implementasi pemasaran</li> <li>▪ 2. Mampu menjelaskan Organisasi pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ref. 1 : Chp. 22</li> <li>▪ Ref. 3 : Chp. 4</li> <li>▪ Ref. 5 : Chp. 5</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tugas studi lapangan (kelompok)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diskusi kelompok menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>

TATAP MUKA	KOMPETENSI DASAR	MATERI POKOK/ POKOK BAHASAN	INDIKATOR KOMPETENSI	SUMBER	EVALUASI/ PENILAIAN	KETERANGAN
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 3.Mampu menjelaskan evaluasi pemasaran</li> <li>▪</li> </ul>			
15 dan 16	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mampu mempresentasikan rencana pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentasi Rencana Pemasaran</li> <li>▪ 1. Visi dan Misi Perusahaan</li> <li>▪ 2. Analisis Lingkungan Internal</li> <li>▪ 3. Analisis Lingkungan Eksternal</li> <li>▪ 4. Menetapkan Sasaran Pemasarn</li> <li>▪ 5. Menetapkan Strategi Pemasaran</li> <li>▪ 6. Implementasi strategi</li> <li>▪ 7. Pengendalian Strategi</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 11.Mampu mempresentasikan rencana pemasaran</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ref. 1 : Chp. 1-22</li> <li>▪ Ref. 2 : Chp. 4</li> <li>▪ Ref. 3 : Chp. 2,8</li> <li>▪ Ref. 4 : Chp. 4-5</li> <li>▪ Ref. 5 : Chp. 1-5</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentasi hasil studi lapangan (kelompok)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diskusi kelompok menggunakan media komputer dan LCD Projector</li> </ul>