

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Manajemen Pemasaran

EKM 203 (3 SKS) Semester III



Team Teaching

1. Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak
2. Berri Brilliant Albar, SE., MM
3. Ares Albirru Amsal, SE., MSM



*Mata kuliah ini berbentuk kuliah daring
dan termasuk dalam Sistem Pembelajaran Daring (SPADA)
Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Indonesia*

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
(Akreditasi Program Studi A. No.2527/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2017)

Universitas Andalas

(Akreditasi Institusi A. No.1611/SK/BAN-PT/Akred/M/VI/2018)

2019



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
FAKULTAS /PPs : EKONOMI
UNIVERSITAS ANDALAS

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran I	EKM 203	Mata Kuliah Keahlian Berkarya (MKB)	3	3	Juni 2019
Metode Pembelajaran Kuliah Daring URL http://fekon.ilearn.unand.ac.id/course/view.php?id=1286	Dosen Pengembang RPS		Koordinator Rumpun MK		Ketua Program Studi
	Berri Brilliant Albar, SE., MM		Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak		Donard Games, Ph.D
Capaian Pembelajaran (CP) Keterangan : S : Sikap P : Pengetahuan KU : Keterampilan Umum KK : Keterampilan Khusus MK : Mata Kuliah	CP Program Studi				
	S9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri			
	P1	Menguasai konsep teori ilmu manajemen pemasaran,			
	P2	Menguasai konsep secara teoritis bidang manajemen pemasaran dan sumberdaya manusia secara mendalam			
	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;			
	KU5	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data;			
	KU7	Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi serta evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggung jawabnya			
	KK1	Memiliki keahlian dalam merumuskan			
	KK4	Memiliki keahlian kemampuan riset dan pengembangan.			
	KK5	Memiliki keahlian dibidang pemasaran			
	KK8	Memiliki keahlian dibidang riset dasar pemasaran dan strategi pemasaran			
KK11	Memiliki keahlian membuat studi kelayakan pada aspek pemasaran				

	KK12	Memiliki keahlian dalam bidang ilmu manajemen pemasaran untuk memahami kasus dan <i>best practice</i> dalam dunia bisnis
	CP Mata Kuliah	
	MK1	Mahasiswa mampu menjabarkan konsep dan prinsip manajemen pemasaran
	MK2	Mahasiswa mampu mengaplikasikan perencanaan dan strategi pemasaran
	MK3	Mahasiswa mampu menganalisa hubungan konsumen
	MK4	Mahasiswa mampu menganalisa dan mengaplikasikan merek
	MK5	Mahasiswa mampu menganalisa persaingan dan cara menghadapinya
Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah manajemen pemasaran membahas konsep dan prinsip pemasaran modern yang berorientasi pada konsumen, meliputi perencanaan dan strategi pemasaran, mengumpulkan wawasan/informasi pemasaran, memahami pentingnya hubungan konsumen, serta membangun merek yang kuat untuk memenangkan persaingan.	
Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami pemasaran dalam realita baru 2. Mengumpulkan data/wawasan pemasaran, merencanakan, dan melakukan riset pemasaran 3. Pemasaran sasaran 4. Berhubungan dengan konsumen 5. Membangun merek yang kuat dan memenangkan persaingan 6. Prinsip-prinsip pemasaran 	
Pustaka	<p>Utama :</p> <p>Kotler, P. and Keler, K.L. 2016, <i>Marketing Management 15th edition</i>. Pearson Prentice Hall, New Jersey Kotler, P and Amstrong, G. 2018, <i>Principles of Marketing, 17th edition</i>, International Edition, Prentice Hall, New Jersey</p> <p>Pendukung :</p> <p>Kotler, P. and Amstrong, G. 2003, <i>Marketing, An Introduction 6th edition</i>, Prentice Hall Kartajaya, H. 2011. <i>Hermawan Kartajaya on Marketing</i>, Gramedia, Jakarta Maholtra, N. and Birks, D. 2007, <i>Marketing Research: An Applied Orientation 3rd edition</i>, Pearson Education <i>Academic Journal</i>, koran, majalah, <i>website</i> dan <i>blog</i>, serta sumber lainnya yang relevan dengan Manajemen Pemasaran</p>	
Media Pembelajaran	Perangkat lunak :	Perangkat keras :
	Word, Power Point, Prezi (<i>web base</i>), <i>website</i> iLearn, Kahoot.it, edmodo.com, mandeley.com, anyflip.com (<i>online learning</i>), youtube.com, podcast, dan lainnya	<i>Whiteboard</i> , Laptop, LCD, <i>Digital Projector</i> , <i>flipchart</i> , <i>prototype product</i> , dan <i>product</i>
Team Teaching	1. Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak.	

	<ul style="list-style-type: none"> 2. Berri Brilliant Albar, SE., MM. 3. Ares Albirru Amsal, SE., MSM.
Assessment	<ul style="list-style-type: none"> 1. Partisipasi/keaktifan (kehadiran (enroll web ilearn) dan keaktifan diskusi offline/online) 25% 2. Tugas terstruktur (pribadi atau kelompok) 25% 3. Ujian Tengah Semester (ujian terjadwal tentang materi yang dipelajari pada paruh pertama semester) 25% 4. Ujian Akhir Semester (ujian terjadwal tentang materi yang dipelajari pada paruh kedua semester) 25%
Matakuliah Syarat	-

Pelaksanaan Perkuliahan 3 SKS

Pekan	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Metode Pembelajaran	Media Teknologi	Waktu yang Dibutuhkan	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria (Indikator) Penilaian	Bobot Penilaian (%)	Rujukan/ Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
I	<ul style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa memahami tata tertib perkuliahan, metode pembelajaran dan mengetahui apa yang menjadi capaian pembelajaran dari materi perkuliahan 2. Mahasiswa mampu menjelaskan pemasaran secara umum 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Tata tertib perkuliahan, metode pembelajaran, capaian pembelajaran dari materi perkuliahan 2. Tutorial penggunaan iLearn dan media digital lainnya 3. Pengantar: memahami manajemen pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) 2. Praktek iLearn (membuat akun, melengkapi profil) 3. Diskusi. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Learning management system: iLearn. 2. Online quiz interactive: kahoot.it 3. Slideshow 	<ul style="list-style-type: none"> a. 3 x 50 menit tatap muka/online b. 3 x 60 menit belajar mandiri c. 3 x 60 menit tugas terstruktur 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa berpartisipasi dalam membuat kesepakatan tata tertib perkuliahan dan memberikan masukan dalam pembentukan kelompok belajar 2. Partisipasi dalam quiz interaktif 3. Mengenal iLearn 4. Mahasiswa mengenal 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman materi 2. Akurasi analisa melalui diskusi 3. Keaktifan diskusi 4. Pemahaman awal iLearn 	3,57	<ul style="list-style-type: none"> 1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) 2. RPS dan bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn

						manajemen pemasaran 5. Partisipasi dalam diskusi			
II	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan situasi pemasaran pada realita terkini Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar pemasaran 	<p>Memahami Manajemen pemasaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> Pemasaran realita baru Konsep dasar pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn “Teori1” dengan hashtag #tanya dan #jawab 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. Audio video online Slideshow 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka/<i>online</i> 3 x 60 menit belajar mandiri 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn “Teori1” 	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn 	<ol style="list-style-type: none"> Pemahaman materi Akurasi analisa melalui diskusi Keaktifan diskusi 	3,57	<ol style="list-style-type: none"> Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab I. Bahan ajar (video ajar 1, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
III	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pemasaran Mahasiswa mampu menganalisa dan merancang rencana pemasaran 	<p>Memahami Manajemen pemasaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> Pengembangan strategi pemasaran Pengembangan <i>marketing plan</i>/rencana pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) Tugas Mandiri review bahan ajar. upload resume/review Video ajar 1/ bahan ajar 1 dengan format: No.absen_Nama_NIM Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn “Teori2” dengan hashtag #tanya dan #jawab 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. Audio video online Slideshow 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka/<i>online</i> 3 x 60 menit Tugas terstruktur: upload resume/review Video ajar 1/ bahan ajar 1 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn “Teori2” 	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn Membuat resume dari bahan ajar yang tersedia 	<ol style="list-style-type: none"> Akurasi analisa melalui diskusi Keaktifan diskusi Pemahaman melalui kualitas resume 	3,57	<ol style="list-style-type: none"> Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab II. Bahan ajar (video ajar 2, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn

IV	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menganalisa kebutuhan informasi pemasaran Mahasiswa mampu menjelaskan peramalan permintaan 	<p>Wawasan pemasaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> Mengumpulkan informasi pemasaran Forecasting demand/ meramal permintaan 	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) Quiz <i>online</i> serentak dengan 50-100 soal objektif. 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. Audio video online Slideshow Online Quiz 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka/ online 3 x 60 menit belajar mandiri 3 x 60 menit tugas terstruktur dalam bentuk Quiz online (waktu persiapan 2 x 60 menit dan durasi Quiz 1 x 60 menit) 	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya Belajar meramal permintaan Mengikuti quiz <i>online</i> 	<ol style="list-style-type: none"> Pemahaman materi Kemampuan menjawab quiz <i>online</i> 	3,57	<ol style="list-style-type: none"> Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab III. Bahan ajar (video ajar 3, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
V	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan dan melakukan riset pemasaran 	<p>Riset pemasaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> Sistem riset pemasaran. Proses riset pemasaran Mengukur produktifitas kegiatan pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) Tugas Mandiri review bahan ajar. upload resume/review Video ajar 3/ bahan ajar 3 dengan format: No.absen_Nama_NIM Diskusi di forum <i>online</i> iLearn "Teori4" dengan hashtag #tanya dan #jawab . 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. Audio video online Slideshow 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka/ online 3 x 60 menit Tugas terstruktur: upload resume/review Video ajar 3/ bahan ajar 3 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> iLearn "Teori4" 	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn Belajar melakukan riset sederhana Membuat resume dari bahan ajar yang tersedia 	<ol style="list-style-type: none"> Pemahaman materi melalui kualitas resume Akurasi analisa melalui diskusi Keaktifan diskusi Dapat membuat konsep riset sederhana 	3,57	<ol style="list-style-type: none"> Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab IV. Bahan ajar (video ajar 4, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
VI	<p>Mahasiswa mampu menganalisa dan menjelaskan</p>	<p>Terhubung dengan konsumen:</p>	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka/ online. 	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa belajar melalui video ajar dan 	<ol style="list-style-type: none"> Pemahaman materi melalui kualitas resume 	3,57	<ol style="list-style-type: none"> Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab V.

	konsep hubungan jangka panjang dengan konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan hubungan jangka panjang 2. Membangun <i>consumer value</i>, kepuasan, dan loyalitas 3. <i>Customer database</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Tugas Mandiri review bahan ajar. upload resume/review Video ajar 4/ bahan ajar 4 dengan format: No.absen_Nama_NIM 3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Teori5" dengan hashtag #tanya dan #jawab . 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Audio video online 3. Slideshow 	<ol style="list-style-type: none"> b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: upload resume/review Video ajar 4/ bahan ajar 4 c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Teori5" 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> Ilearn 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Akurasi analisa melalui diskusi 3. Keaktifan diskusi 		<ol style="list-style-type: none"> 2. Bahan ajar (video ajar 5, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di ILearn
VII	Presentasi Online	Presentasi berbentuk Video <i>social experiment</i> tentang perilaku konsumen "Ask the Customer"	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tugas mandiri produksi video 2. Presentasi online 3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Presentasi 1" dengan hashtag #tanya dan #jawab . 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Learning management system: Ilearn. 2. Media social (Youtube/ Facebook/ Instagram) 	<ol style="list-style-type: none"> a. 3 x 50 menit tatap muka/ online. b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: produksi dan presentasi video <i>social experiment</i> c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Presentasi 1" 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> Ilearn. 2. Pengalaman observasi dan survey sederhana 3. Presentasi secara online 4. Pengalaman produksi video edukasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas pemahaman dan analisa melalui akurasi dan kesesuaian video 2. Kemampuan mengelola diskusi di dalam presentasi 3. Keaktifan diskusi 	3,57	<ol style="list-style-type: none"> 1. Petunjuk tugas pada ILearn dan RPS
VIII	Mahasiswa mampu memahami, menganalisa, dan membuat keputusan seputar teori dasar pemasaran	Ujian Tengah Semester (UTS)	Computer assisted test (CAT) secara online tersentral dan terjadwal	Learning management system: Ilearn.	3x50 menit ujian terstruktur	Mahasiswa mengikuti kegiatan evaluasi seputar ilmu yang diperoleh	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketertiban dalam pelaksanaan ujian 2. Kemampuan menyelesaikan ujian 	25	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab I-V 2. Petunjuk UTS pada ILearn


						pada paruh pertama semester			
IX	Mahasiswa mampu menjelaskan dan menganalisa konsep perilaku konsumen hingga proses pada keputusan pembelian	Menganalisa pasar konsumen dan pasar bisnis 1. Perilaku konsumen 2. Proses keputusan pembelian	1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) 2. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Teori6" dan "Teori7" dengan hashtag #tanya dan #jawab .	1. Learning management system: iLearn. 2. Audio video online 3. Slideshow	a. 3 x 50 menit tatap muka/ <i>online</i> b. 3 x 60 menit belajar mandiri c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Teori6" dan "Teori7"	1. Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn	1. Pemahaman materi 2. Akurasi analisa melalui diskusi 3. Keaktifan diskusi	3,57	1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab VI dan VII 2. Bahan ajar (video ajar 6 dan 7, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
X	1. Mahasiswa mampu menganalisa pasar global 2. Mahasiswa mampu menjelaskan cara memasuki pasar global	Pasar global: 1. Bersaing di pasar global 2. Memutuskan pasar yang akan dimasuki, cara memasuki, dan program pemasaran.	1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) 2. Tugas Mandiri review bahan ajar. upload resume/review Video ajar 6/ bahan ajar 6 dengan format: No.absen_Nama_NIM 3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Teori8" dengan hashtag #tanya dan #jawab .	1. Learning management system: iLearn. 2. Audio video online 3. Slideshow	a. 3 x 50 menit tatap muka/ <i>online</i> . b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: upload resume/review Video ajar 6/ bahan ajar 6 c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Teori8"	1. Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn	1. Pemahaman materi melalui kualitas resume 2. Akurasi analisa melalui diskusi 3. Keaktifan diskusi	3,57	1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab VIII. 2. Bahan ajar (video ajar 8, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
XI	1. Mahasiswa mampu menjabarkan dan	Mengidentifikasi segmen dan target pasar	1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>)	1. Learning management	a. 3 x 50 menit tatap muka/ <i>online</i> .	1. Mahasiswa belajar melalui video	1. Pemahaman materi melalui kualitas resume	3,57	3. Kotler, P. and Keler,

	menganalisa dasar-dasar segmentasi. 2. Mahasiswa mampu menjelaskan dan menganalisa target pasar	1. Dasar segmentasi 2. Dasar <i>targeting</i> (penargetan pasar)	2. Tugas Mandiri review bahan ajar. upload resume/review Video ajar 8/ bahan ajar 8 dengan format: No.absen_Nama_NIM 3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Teori9" dengan hashtag #tanya dan #jawab .	system: iLearn. 2. Audio video online 3. Slideshow	b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: upload resume/review Video ajar 8/ bahan ajar 8 c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Teori9"	ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn	2. Akurasi analisa melalui diskusi 3. Keaktifan diskusi		K.L (2016) Bab IX. 4. Bahan ajar (video ajar 9, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
XII	1. Mahasiswa mampu menjabarkan dan menganalisa <i>positioning</i> . 2. Mahasiswa mampu menjelaskan strategi diferensiasi	<i>Positioning</i> 1. <i>Mengembangkan positioning</i> merek	1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) 2. Quiz <i>online</i> serentak dengan 50-100 soal objektif.	1. Learning management system: iLearn. 2. Audio video online 3. Slideshow 4. Online Quiz	a. 3 x 50 menit tatap muka/ <i>online</i> b. 3 x 60 menit belajar mandiri c. 3 x 60 menit tugas terstruktur dalam bentuk Quiz <i>online</i> (waktu persiapan 2 x 60 menit dan durasi Quiz 1 x 60 menit)	1. Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Mengikuti quiz <i>online</i>	1. Pemahaman materi 2. Kemampuan menjawab quiz <i>online</i>	3,57	1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab X. 2. Bahan ajar (video ajar 10, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di iLearn
XIII	1. Mahasiswa mampu menjelaskan peran merek dan ekuitasnya	Menciptakan ekuitas merek: Membangun, mengukur, dan mengelola ekuitas merek	1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>) 2. Tugas Mandiri review bahan ajar. upload	1. Learning management system: iLearn. 2. Audio video online	a. 3 x 50 menit tatap muka/ <i>online</i> b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur:	1. Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya	1. Pemahaman materi melalui kualitas resume 2. Akurasi analisa melalui diskusi	3,57	1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab XI. 2. Bahan ajar (video ajar

			<p>resume/review Video ajar 10/ bahan ajar 10 dengan format: No.absen_Nama_NIM</p> <p>3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Teori11" dengan hashtag #tanya dan #jawab .</p>	3. Slideshow	<p>upload resume/review Video ajar 10/ bahan ajar 10</p> <p>c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Teori11"</p>	<p>2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> Ilearn</p> <p>3. Membuat resume dari bahan ajar yang tersedia</p>	3. Keaktifan diskusi		11, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di ILearn
XIV	<p>1. Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pertumbuhan</p> <p>2. Mahasiswa mampu menjabarkan berbagai strategi dalam menghadapi persaingan</p> <p>3. Mahasiswa mampu menganalisa dan menjelaskan daur hidup produk</p>	<p>Kompetisi dan pertumbuhan:</p> <p>1. Pertumbuhan,</p> <p>2. Strategi persaingan</p> <p>3. Daur hidup produk/ <i>Product Life Cycle</i> (PLC)</p>	<p>1. Kuliah (tatap muka atau <i>online</i>)</p> <p>2. Tugas Mandiri review bahan ajar. upload resume/review Video ajar 11/ bahan ajar 11 dengan format: No.absen_Nama_NIM</p> <p>3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Teori12" dengan hashtag #tanya dan #jawab .</p>	<p>1. Learning management system: ILearn.</p> <p>2. Audio video online</p> <p>3. Slideshow</p>	<p>a. 3 x 50 menit tatap muka/ online</p> <p>b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: upload resume/review Video ajar 11/ bahan ajar 11</p> <p>c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn "Teori12"</p>	<p>1. Mahasiswa belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya</p> <p>2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> Ilearn</p> <p>3. Membuat resume dari bahan ajar yang tersedia</p>	<p>1. Pemahaman materi melalui kualitas resume</p> <p>2. Akurasi analisa melalui diskusi</p> <p>3. Keaktifan diskusi</p>	3,57	<p>1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab XI.</p> <p>2. Bahan ajar (video ajar 11, slide, podcast) tersedia <i>online</i> di ILearn</p>
XV	Presentasi Online	Presentasi berbentuk Video profil perusahaan/ sebuah merek	<p>1. Tugas mandiri produksi video</p> <p>2. Presentasi online</p> <p>3. Diskusi di forum <i>online</i> Ilearn "Presentasi 2"</p>	<p>1. Learning management system: ILearn.</p> <p>2. Media social (Youtube/</p>	<p>a. 3 x 50 menit tatap muka/ online.</p> <p>b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur:</p>	<p>1. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> Ilearn.</p> <p>2. Pengalaman observasi dan</p>	<p>1. Kualitas pemahaman dan analisa melalui akurasi dan kesesuaian video</p>	3,57	Petunjuk tugas pada ILearn dan RPS

		produk “ <i>Brand Story</i> ”	dengan hashtag #tanya dan #jawab .	Facebook/ Instagram)	produksi dan presentasi video profil c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i> di forum <i>online</i> Ilearn “Presentasi 2”	pengumpulan informasi 3. Presentasi secara online 4. Pengalaman produksi video edukasi	2. Kemampuan mengelola diskusi di dalam presentasi 3. Keaktifan diskusi atas dasar <i>curiosity</i> (rasa ingin tahu)		
XVI	Mahasiswa mampu memahami, menganalisa, dan membuat keputusan seputar teori dasar pemasaran	Ujian Akhir Semester (UAS)	Computer assisted test (CAT) secara online tersentral dan terjadwal	Learning management system: iLearn.	3x50 menit ujian terstruktur	Mahasiswa mengikuti kegiatan evaluasi seputar ilmu yang diperoleh pada paruh kedua semester	1. Ketertiban dalam pelaksanaan ujian 2. Kemampuan menyelesaikan ujian	25	1. Kotler, P. and Keler, K.L (2016) Bab VI-XII 2. Petunjuk UAS pada iLearn

Rancangan Tugas Mahasiswa

		RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI : MANAJEMEN FAKULTAS /PPs : EKONOMI UNIVERSITAS ANDALAS			
RANCANGAN TUGAS MAHASISWA					
MATA KULIAH	Manajemen Pemasaran I				
KODE	EKM 203	SKS	3	SEMESTER	3
DOSEN PENGAMPU	1. Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak. 2. Berri Brilliant Albar, SE., MM 3. Ares Albirru Amsal, SE., MSM				
BENTUK TUGAS					
Presentasi Video secara <i>Online</i>					
JUDUL TUGAS					
1. <i>Ask the Customer</i> / Tanya Konsumen 2. <i>Brand Story</i> / Kisah Sebuah Merek					
SUB CAPAIAN TUGAS					
Mahasiswa mampu: <ol style="list-style-type: none"> Mengumpulkan informasi Memahami perilaku konsumen Menganalisa perilaku konsumen dan merek Membuat presentasi interaktif 					
DESKRIPSI TUGAS					
1. <i>Ask the Customer</i> : mahasiswa melakukan sociaal experiment dengan melakukan video wawancara singkat seputar perilaku pada konsumen setelah melakukan pembelian satu produk di satu <i>market place</i> (<i>offline</i> atau <i>online</i>), hasil wawancara tersebut dianalisa dan dijabarkan dalam konsep keputusan pembelian konsumen dalam bentuk video. 2. <i>Brand Story</i> : mahasiswa membuat video yang menjelaskan tentang sebuah merek dan persaingan yang dihadapinya.					
METODE Pengerjaan Tugas					
1. Membentuk kelompok (maksimal 5 kelompok) dengan proporsi seimbang 2. Membuat video utama berdurasi 5-10 menit dan diupload di media sosial (youtube/facebook/instagram) dan <i>share link</i> di forum "Presentasi I" untuk " <i>Ask the Customer</i> " dan "Presentasi II" untuk " <i>Brand Story</i> " 3. Membuat video teaser (mini trailer) berdurasi 15 detik dan diupload di akun instagram pribadi dan <i>share link</i> di forum "Presentasi I" 4. Aktif dalam diskusi online pada forum "Presentasi I" dan "Presentasi II" untuk #tanya dan #jawab					
BENTUK DAN FORMAT LUARAN					
a. Bentuk: Video " <i>Ask the Customer</i> " dan " <i>Brand Story</i> " b. Format: <ol style="list-style-type: none"> Judul objek video Durasi total video 5-10 menit <i>Credit title</i> menampilkan nama mahasiswa, Program Studi dan Perguruan Tinggi asal 					
INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN					
<ol style="list-style-type: none"> Kesesuaian dengan format yang sudah ditetapkan (20%) Pemahaman, akurasi teori, dan analisa (20%) Kualitas video (estetika, audio, dan penyampaian) (20%) Jumlah likes dan viewer (20%) 					

5. Kemampuan mengelola diskusi *online* (20%)

JADWAL PELAKSANAAN

Presentasi Video <i>Ask the Customer</i>	Pekan VII
--	-----------

Presentasi Video <i>Brand Story</i>	Pekan XV
-------------------------------------	----------

LAIN-LAIN

Bobot penilaian tugas ini adalah 25% dari dari 100% penilaian mata kuliah ini;

DAFTAR RUJUKAN

Kotler, P. and Keler, K.L. 2016, *Marketing Management 15th edition*. Pearson Prentice Hall, New Jersey
Kotler, P and Armstrong, G. 2018, *Principles of Marketing, 17th edition*, International Edition, Prentice Hall, New Jersey