

Rencana Pembelajaran Semester (RPS) **Program Wirausaha Merdeka Politeknik Negeri Batam**

Kompetensi /Keahlian	:	Marketing
SKS	:	4 SKS
Tahun Akademik	:	Program WMK Polibatam Tahun 2022
Dosen Koordinator	:	Riri Zelmiyanti, S.E., M.Sc
Email	:	riri@polibatam.ac.id

I. DESKRIPSI KOMPETENSI / KEAHLIAN

Kompetensi ini membahas mengembangkan strategi dan rencana pemasaran, mengumpulkan informasi dan memindai lingkungan, melaksanakan riset pemasaran dan meramalkan permintaan, menciptakan nilai, kepuasan, dan loyalitas pelanggan, menganalisis pasar konsumen, mengidentifikasi segmen dan target pasar, menciptakan ekuitas merek, membentuk positioning merek, menghadapi persaingan, menentukan strategi produk, merancang dan mengelola jasa, serta mengembangkan strategi dan program penetapan harga.

II. CAPAIAN PEMBELAJARAN

Kompetensi ini bertujuan untuk membahas tentang dasar-dasar manajemen pemasaran serta hal-hal yang tercakup dalam manajemen pemasaran

III. POKOK BAHASAN DAN STRATEGI PENYAMPAIAN

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
1	Menentukan Strategi Produk & Merek	1. Tingkatan Produk 2. Klasifikasi Produk 3. Merek 4. Pedoman Pengembangan Merek	Pembelajaran Sinkron. Dosen & Praktisi	<i>Teori: 50 Menit</i> <i>Mandiri: 60 Menit</i>	Indikator Pencapaian - Mahasiswa mampu memahami Tingkatan Produk - Mahasiswa mampu memahami Klasifikasi Produk - Mahasiswa mampu memahami Merek - Mahasiswa mampu memahami Pedoman Pengembangan Merek	1. Kemampuan menjelaskan Tingkatan Produk 2. Kemampuan Menjelaskan Klasifikasi Produk 3. Kemampuan Menjelaskan Merek 4. Kemampuan Menjelaskan Pedoman Pengembangan Merek	7,14%

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
2	Mengidentifikasi segmen Pasar & memilih pasar sasaran	1. Pemasaran dan nilai pelanggan 2. Perencanaan strategi korporat dan divisi 3. Perencanaan Strategi Unit Bisnis 4. Perencanaan Produk: Sifat dan Isi Rencana Pemasaran	Pembelajaran Sinkron. Dosen & Praktisi	<i>Teori: 50 Menit</i> <i>Mandiri: 60 Menit</i>	Mampu memahami Pengertian Hukum dan sumber hukum. Mampu memahami teori bentuk badan usaha : Perusahaan Perseorangan, Firma (Fa), Persekutuan Komanditer (CV), Perseroan Terbatas (PT)	1. Kemampuan Menjelaskan Pemasaran dan nilai pelanggan 2. Kemampuan menjelaskan Perencanaan strategi korporat dan divisi 3. Kemampuan menjelaskan Perencanaan Strategi Unit Bisnis. 4. Kemampuan menjelaskan Perencanaan Produk: Sifat dan Isi Rencana Pemasaran	7,14%

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
3	Perencanaan strategi pemasaran	1. Pengertian pemasaran 2. Ruang lingkup pemasaran 3. Konsep inti dalam pemasaran 4. Konsep pemasaran 5. Tugas manajemen pemasaran	Pembelajaran Sinkron. Dosen & Praktisi	<i>Teori: 50 Menit</i> <i>Mandiri: 60 Menit</i>	Mampu memahami pengertian pemasaran, ruang lingkup pemasaran, konsep inti dalam pemasaran, konsep pemasaran, dan tugas manajemen pemasaran	1. Kemampuan menjelaskan Pengertian pemasaran 2. Kemampuan Menjelaskan Kemampuan Menjelaskan Ruang lingkup pemasaran 3. Kemampuan Menjelaskan Konsep inti dalam pemasaran 4. Kemampuan Menjelaskan Konsep pemasaran 5. Kemampuan menjelaskan Tugas manajemen pemasaran	7,14%

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
4	Menganalisis pasar konsumen dan perilaku konsumen	1. Komponen system informasi pemasaran modern 2. Catatan internal dan intelijen pemasaran 3. Menganalisis lingkungan makro 4. Lingkungan demografis 5. Lingkungan makro lainnya	Pembelajaran Sinkron. Dosen & Praktisi	<i>Teori: 50 Menit</i> <i>Mandiri: 60 Menit</i>	Mampu memahami Hubungan antara perikatan dan perjanjian, Macam-macam perikatan, Asas-asas hukum perjanjian, Syarat-syarat sahnya suatu perjanjian, Hapusnya perikatan, Prestasi dan Wanprestasi	1. Kemampuan Menjelaskan Komponen system informasi pemasaran modern 2. Kemampuan Menjelaskan Catatan internal dan intelijen pemasaran 3. Kemampuan Menjelaskan Menganalisis lingkungan makro 4. Kemampuan Menjelaskan Lingkungan demografis 5. Kemampuan Menjelaskan Lingkungan makro lainnya	7,14%

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
5	Menghadapi Persaingan	1. Kekuatan Kompetitif 2. Mengidentifikasi Pesaing 3. Menganalisis Persaingan Strategi Kompetitif bagi Pimpinan Pasar 4. Strategi Kompetitif Lain 5. Menyeimbangkan Orientasi Pelanggan dan Pesaing	Pembelajaran Sinkron. Dosen & Praktisi	<i>Teori: 50 Menit</i> <i>Mandiri: 60 Menit</i>	Mampu memahami Hubungan antara perikatan dan perjanjian, Macam-macam perikatan, Asas-asas hukum perjanjian, Syarat-syarat sahnya suatu perjanjian, Hapusnya perikatan, Prestasi dan Wanprestasi	1. Kemampuan Menjelaskan Kekuatan Kompetitif 2. Kemampuan Menjelaskan Mengidentifikasi Pesaing 3. Kemampuan Menjelaskan Menganalisis Persaingan Strategi Kompetitif bagi Pimpinan Pasar 4. Kemampuan Menjelaskan Strategi Kompetitif Lain 5. Kemampuan Menjelaskan Menyeimbangkan Orientasi Pelanggan dan Pesaing	7,14%

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
6-7	Menentukan Strategi Produk & Merek	Menyusun strategi Produk & Merek untuk usaha setiap peserta	PBL	<i>Praktikum: 450 Menit</i>	Mahasiswa mampu menyusun strategi Produk & Merek untuk usaha setiap peserta	Tugas strategi Produk & Merek untuk usaha setiap peserta	14,28%
8-9	Mengidentifikasi segmen Pasar & memilih pasar sasaran	Pengidentifikasi segmen Pasar & memilih pasar sasaran untuk usaha setiap peserta	PBL	<i>Praktikum: 450 Menit</i>	Mahasiswa Mampu Pengidentifikasi segmen Pasar & memilih pasar sasaran untuk usaha setiap peserta	Tugas Strategi Pengidentifikasi segmen Pasar & memilih pasar sasaran untuk usaha setiap peserta	14,28%
10-11	Perencanaan strategi pemasaran	Melakukan Perencanaan strategi pemasaran untuk setiap usaha peserta	PBL	<i>Praktikum: 450 Menit</i>	Mahasiswa Mampu Perencanaan strategi pemasaran	Tugas Perencanaan strategi pemasaran untuk usaha setiap peserta	14,28%
12-13	Menganalisis pasar konsumen dan perilaku konsumen	Menganalisis pasar konsumen dan perilaku konsumen untuk usaha setiap peserta	PBL	<i>Praktikum: 450 Menit</i>	Mahasiswa mampu Menganalisis pasar konsumen dan perilaku konsumen untuk usaha setiap peserta	Tugas analisis pasar konsumen dan perilaku konsumen untuk usaha setiap peserta	14,28%

PERTEMUAN KE	POKOK BAHASAN	SUB POKOK BAHASAN	METODE PEMBELAJARAN	WAKTU	INDIKATOR PENCAPAIAN & KRITERIA PENILAIAN	DESKRIPSI KRITERIA PENILAIAN	PERSENTASE
14	Menghadapi Persaingan	Cara menghadapi persaingan untuk usaha setiap peserta	PBL	<i>Praktikum: 450 Menit</i>	Mahasiswa mampu menguraikan cara menghadapi persaingan untuk usaha setiap peserta	Tugas menguraikan cara menghadapi persaingan untuk usaha setiap peserta	7,14%

IV. DESKRIPSI EVALUASI

1. *Evaluasi kompetensi/keahlian diambil dari pembuatan proposal bisnis dalam kegiatan Kompetisi Bisnis Matching dan Pitching dan dari hasil realisasi usaha/bisnis yang dipamerkan dalam kegiatan Pesta Wirausaha*
2. *Mahasiswa harus mengikuti kegiatan program wirausaha dan wajib mengisi absen melalui LMS*

V. SARANA, PRASARANA DAN PERALATAN PENUNJANG

No.	Nama Sarana/Prasarana/Perangkat Penunjang <i>Praktik/Praktikum</i>	Jumlah (unit)
1	<i>Ruang Kelas</i>	1
2	Akun Zoom	1

KRITERIA PENILAIAN

Hasil pembelajaran akan dinilai dengan menggunakan kriteria sesuai dengan peraturan akademik yang berlaku di Politeknik Negeri Batam, yaitu:

<i>Nilai angka</i>	Nilai Huruf
> 85	A
80 – 84	A-
75 – 79	B+
70 – 74	B
65 – 69	B-
60 – 64	C+
55 – 59	C
50 – 54	C-
45 - 49	D+
40 – 44	D
< 40	E

Komponen penilaian untuk kompetensi Konsep dan Pola Pikir Kewirausahaan ini mengikuti rubrik penilaian dari Kompetisi Bisnis Matching dan Pitching serta rubrik penilaian kegiatan Pesta Wirausaha

PUSTAKA

Kotler, P. dan Keller, K. L. (2009). ManajemenPemasaran, Jilid 1. Ed. 13. Jakarta: Erlangga.

Kotler, P. dan Keller, K. L. (2009). ManajemenPemasaran, Jilid 2. Ed. 13. Jakarta: Erlangga.

Menyetujui,
Ketua Program WMK



(Nanik Lestari)
NIK : 106040

Batam, 22 Agustus 2022
Dosen Koordinator,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Riri".

(Riri Zelmiyanti)
NIK : 118205