



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah	: Manajemen Pemasaran	Kode MK	: C21151004
Semester	: III	Bobot Sks	: 3
Dosen Pengampu	: 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi 2) Mahfud supu, S.E., M.M		

1. Deskripsi Singkat

Mata kuliah ini mempelajari berbagai hal tentang pemasaran, mulai dari konsep dasar pemasaran, strategi yang digunakan dalam pemasaran, perbedaan lingkungan pasar konsumen dan pasar bisnis, STP (segmentasi, *targeting*, dan *positioning*) serta bauran pemasaran sehingga mampu memahami konsep dasar pemasaran secara keseluruhan

2. Unsur Capaian Pembelajaran

Sikap:

1. Menunjukkan sikap bertaqwa kepada Tuhan YME dan mampu menunjukkan sikap religius dan berkarakter.
2. Menunjukkan sikap berpartisipasi aktif, jujur, tekun, berpikir kritis, bekerja sama, dan memiliki motivasi mengembangkan diri.
3. Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas tugasnya baik secara mandiri maupun kelompok.

Keterampilan:

1. Memiliki keterampilan memecahkan masalah pekerjaan dengan sifat dan konteks yang sesuai dengan bidang manajemen didasarkan pada pemikiran logis, inovatif, dan bertanggungjawab atas hasilnya baik secara mandiri maupun kelompok.
2. Dapat menyimpulkan hasil kerja serta mengomunikasikannya secara efektif kepada pihak lain yang membutuhkan.

Pengetahuan:

1. Mahasiswa mampu menjelaskan tentang pengertian dan konsep pemasaran (M1)



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah	: Manajemen Pemasaran	Kode MK	: C21151004
Semester	: III	Bobot Sks	: 3
Dosen Pengampu	: 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi 2) Mahfud supu, S.E., M.M		

2. Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengklasifikasikan strategi pemasaran (M2)
3. Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi lingkungan yang mempengaruhi perusahaan (M3)
4. Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan memperjelas identifikasi pasar konsumen akhir dan pasar bisnis (M3)
5. Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan menjelaskan segmentasi, target dan positioning (M4)
6. Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil tentang produk (M5)
7. Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasikan secara detil tentang harga (M5)
8. Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasikan secara detil tentang saluran distribusi (M5)
9. Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasikan secara detil tentang bauran komunikasi(M5).

3. Sumber Bacaan/Referensi

a. Buku Utama

1. Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. (2016). *Marketing Management*. 15th Edition. England: Pearson Education.
2. Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. (2013). *Marketing Management 14th Edition*. London: Pearson Global Edition.
3. Kotler, Philip and Gary Armstrong. (2010). *Principles of Marketing 13th Edition*. Prentice Hall: New Jersey
4. Kotler, Philips dan Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke-13. Jilid 1 & 2. Jakarta: Erlangga
5. Kotler, Philips dan Gary Amstrong. (2012). *Prinsip-prinsip Manajemen Pemasaran*. Edisi ke-12. Jilid 1 dan 2. Jakarta: Erlangga

b. Buku Pendukung



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : **Manajemen Pemasaran** **Kode MK** : **C21151004**
Semester : **III** **Bobot Sks** : **3**
Dosen Pengampu : **1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi**
2) Mahfud supu, S.E., M.M

1. Alma, Buchari. (2013). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta
2. Laksana Fajar (2008).Manajemen Pemasaran. Graha Ilmu: Yogyakarta
3. Swastha DH Basu. (2008). Manajemen Pemasaran Modern. Liberty: Yogyakarta
4. Komponen Penilaian.

4. Komponen Penilaian

1	Aktivitas kelas	10
2	Tugas Individu	20
3	Tugas Kelompok	10
4	UTS	30
5	UAS	30
Jumlah		100

5. Kriteria/Indikator Penilaian

1. Kemampuan komunikasi,
2. Kerapihan penyajian,
3. Ketepatan analisis,
4. Kebenaran penjelasan, dan
5. Kelengkapan penjelasan



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran **Kode MK** : C21151004
Semester : III **Bobot Sks** : 3
Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi
 2) Mahfud supu, S.E., M.M

6. Rencana Pembelajaran Semester (RPS)

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
1	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang pengertian dan konsep pemasaran.	<i>Marketing creating and capturing customer value</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan mengidentifikasi pengertian pemasaran ▪ Ketepatan menjelaskan konsep pemasaran 		
2	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengklasifikasikan strategi pemasaran.	<i>Company and marketing strategy: partnering to build customer relationship</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan memahami dan menerapkan strategi pemasaran ▪ Ketepatan mengklasifikasikan strategi pemasaran 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
3	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi lingkungan yang mempengaruhi perusahaan.	<i>Analyzing the marketing environment</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan mengidentifikasi dan menerangkan lingkungan pemasaran ▪ Ketepatan memberikan contoh lingkungan. 		
4	Mahasiswa mampu menjelaskan, mengidentifikasi langkah-langkah pengelolaan informasi pelanggan.	<i>Managing Marketing Information to Gain Customer Insights</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan mengidentifikasi kebutuhan informasi ▪ Ketepatan menjelaskan langkah-langkah pengelolaan informasi pemasaran 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
5	Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan memperjelas identifikasi perilaku pasar konsumen akhir.	<i>Consumer markets and consumer buyer behavior</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan membedakan pasar konsumen dari pasar bisnis • Ketepatan menganalisis pasar konsumen • Ketepatan menganalisis perilaku pasar konsumen 		
6	Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan memperjelas identifikasi pasar bisnis	<i>Business markets and business buyer behavior</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan membedakan pasar bisnis • Ketepatan menganalisis pasar bisnis • Ketepatan menganalisis 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
				perilaku pasar konsumen		
7	Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan menjelaskan segmentasi, target dan positioning.	<i>Customer-driven marketing strategy: Creating value for target customers</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan mengklasifikasikan strategi STP • Ketepatan menjelaskan segmentasi • Ketepatan menjelaskan tentang targeting • Ketepatan menjelaskan tentang positioning 		
8	Ujian Tengah Semester				30%	
9	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara	<i>Product, Services, and Brands Building Customer</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan mengidentifikasi 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
	detil tentang produk.	<i>Value</i>	kelompok	<ul style="list-style-type: none"> produk dan jasa <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan menjelaskan perbedaan produk dan jasa ▪ Ketepatan menjelaskan unsur atau komponen produk 		
10	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil tentang penciptaan produk baru dan strategi daur hidup produk.	<i>New-Product Development and Product Life-Cycle Strategies</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan menjelaskan konsep produk baru ▪ Ketepatan menjelaskan daur hidup produk ▪ Ketepatan membedakan tahapan daur hidup produk dan 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
				strategi yang harus dijalankan		
11	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detail tentang harga.	<i>Pricing Strategy</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan menjelaskan dan menguraikan konsep dan strategi harga ▪ Ketepatan menjelaskan berbagai strategi harga dan perbedaan di antaranya 		
12	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detail tentang saluran distribusi (<i>Place</i>).	<i>Marketing channels: Delivering Customer Value</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan menerangkan saluran distribusi ▪ Ketepatan memberikan contoh saluran 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
13	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil Retailing dan wholesaling	<i>Retailing dan wholesaling</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ketepatan mengidentifikasi retailing dan wholesaling ▪ Ketepatan menjelaskan perbedaan retailing dan wholesaling 		
14	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil strategi komunikasi pemasaran terintegrasi	<i>Communicating Customer Value: Integrated Marketing Communications Strategy</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan menjelaskan dan menguraikan tentang strategi komunikasi • Ketepatan menunjukkan perbedaan bauran komunikasi • Ketepatan mengidentifikasik 		



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
				an jenis-jenis komunikasi		
15	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detail strategi periklanan dan kehumasan	<i>Advertising and Public Relations</i> <i>Personal Selling and Sales Prmotion</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorial • Diskusi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan menjelaskan dan menguraikan tentang strategi periklanan • Ketepatan menjelaskan dan menguraikan tentang strategi kehumasan • Ketepatan menjelaskan dan menguraikan tentang strategi personal selling • Ketepatan menjelaskan dan menguraikan 		



UNTAD

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Kode MK : C21151004

Semester : III

Bobot Sks : 3

Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi

2) Mahfud supu, S.E., M.M

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/ Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
				tentang sales promotion		
16	Ujian Akhir Semester				30%	



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran **Kode MK** : C21151004
Semester : III **Bobot Sks** : 3
Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi
 2) Mahfud supu, S.E., M.M

7. Deskripsi Tugas

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran **Kode MK** :
Minggu ke : 2 s/d 7 dan 9 s/d 15 **Tugas ke** : 1

Tujuan Tugas:	Mahasiswa diharapkan mampu menyusun makalah individu dengan baik
Uraian Tugas:	a. Objek
	b. Pekerjaan dan batasan-batasan <ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa diminta membuat makalah dengan tema masing-masing pertemuan. • Mahasiswa mengerjakan dalam bentuk softcopy dan dikirimkan ke dosen melalui email atau bentuk online lainnya. • Setiap kutipan harus menyertakan sumber kutipan di setiap awal kata atau akhir kata kutipan. • Membuat daftar rujukan berdasarkan kutipan yang dibuat • Baik kutipan dan daftar pustaka WAJIB dibuat secara otomatis menggunakan aplikasi ZOTERO atau MENDELEY.
	c. Metode/Cara Kerja/Acuan yang digunakan <ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mengerjakannya secara kelompok.
	d. Deskripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan tersaji dalam bentuk <ul style="list-style-type: none"> • Makalah dibuat dalam bentuk <i>soft copy</i>, dengan ketentuan sebagai berikut: menggunakan ukuran kertas



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : **Manajemen Pemasaran** **Kode MK** : **C21151004**
Semester : **III** **Bobot Sks** : **3**
Dosen Pengampu : **1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi**
2) Mahfud supu, S.E., M.M

	A4, font <i>Times New Roman</i> , ukuran 12, spasi 1,5; margin atas 4, kiri 4, bawah 2, dan kanan 2.
Kriteria Penilaian:	<ol style="list-style-type: none">a. Ketepatan mencari dan menemukan bahanb. Kemampuan menulisc. Kemampuan menyajikand. Kemampuasn bekerjasamae. Kemampuan menjawabf. Originalitas hasil



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : **Manajemen Pemasaran** **Kode MK** : **C21151004**
Semester : **III** **Bobot Sks** : **3**
Dosen Pengampu : **1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi**
2) Mahfud supu, S.E., M.M

Mata Kuliah : **Bisnis Internasional** **Kode MK** :
Minggu ke : **7 dan 15** **Tugas ke** : **2**

Tujuan Tugas:	Mahasiswa diharapkan memahami setiap materi yang mereka paparkan sesuai dengan topik penugasan
Uraian Tugas:	a. Objek <ul style="list-style-type: none"> • Kasus
	b. Pekerjaan dan batasan-batasan <ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa membuat file presentasi setiap topik bahasan. • Mahasiswa mempresentasikan tugasnya di depan kelas. • Mahasiswa melakukan diskusi, tanya jawab di depan kelas
	c. Metode/Cara Kerja/Acuan yang digunakan <ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mengerjakannya secara individual • Mahasiswa menyusun makalah berdasarkan referensi sesuai topik. • Menggunakan buku referensi sebagai sumber utama.
	d. Deskripsi Luaran Tugas yang dihasilkan tersaji dalam bentuk <ul style="list-style-type: none"> • Makalah (dalam bentuk soft copy format .doc) dengan ketentuan font <i>Times New Roman</i>, ukuran 12, spasi 1,5, margin 2, kertas A4. • Semua kutipan harus dituangkan dalam daftar pustaka • Gunakan ZOTERO atau Mendeley untuk pengutipan dan pembuatan daftar pustaka otomatis.



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : **Manajemen Pemasaran** **Kode MK** : **C21151004**
Semester : **III** **Bobot Sks** : **3**
Dosen Pengampu : **1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi**
2) Mahfud supu, S.E., M.M

Kriteria Penilaian:	<ol style="list-style-type: none">a. Ketepatan mencari dan menemukan bahanb. Kemampuan menulisc. Kemampuan menyajikand. Originalitas hasil
----------------------------	---



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran **Kode MK** : C21151004
Semester : III **Bobot Sks** : 3
Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrhi, S.E., MSi
 2) Mahfud supu, S.E., M.M

8. Rubrik Penilaian

Rubrik Penilaian Tugas 1

Jenjang/Grade	Angka/Skore	Deskripsi/Indikator kerja
Sangat Kurang	<40	Slide presentasi tidak sesuai instruksi tugas
Kurang	40 – 55	Slide presentasi sesuai instruksi tugas, Slide tidak bagus dan penyajian tidak menarik, komunikasi tidak lancar, tidak tanggap dalam menjawab pertanyaan.
Cukup	56 – 70	Slide presentasi sesuai instruksi tugas, Slide bagus dan penyajian menarik, komunikasi tidak lancar, tidak tanggap dalam menjawab pertanyaan.
Baik	71 – 85	Presentasi sesuai instruksi tugas, Slide bagus dan penyajian menarik, komunikasi lancar, namun tidak tanggap dalam menjawab pertanyaan. Atau Presentasi sesuai instruksi tugas, Slide bagus dan penyajian menarik, komunikasi kurang lancar, namun tanggap dalam menjawab pertanyaan.
Sangat Baik	>85	Slide presentasi sesuai instruksi tugas, Slide bagus dan penyajian menarik, komunikasi lancar, tanggap dalam menjawab pertanyaan



UNTAD

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : **Manajemen Pemasaran** **Kode MK** : **C21151004**
Semester : **III** **Bobot Sks** : **3**
Dosen Pengampu : **1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi**
2) Mahfud supu, S.E., M.M



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran **Kode MK** : C21151004
Semester : III **Bobot Sks** : 3
Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bchrri, S.E., MSi
 2) Mahfud supu, S.E., M.M

Rubrik Penilaian Tugas 2

Jenjang/Grade	Angka/Skore	Deskripsi/Indikator kerja
Sangat Kurang	<40	Makalah tidak sesuai instruksi tugas
Kurang	40 – 55	Makalah sesuai instruksi tugas, makalah tidak bagus dan pembahasan tidak ilmiah, tidak ada kutipan dan/atau tidak ada referensi.
Cukup	56 – 70	Makalah sesuai instruksi tugas, makalah bagus, pembahasan ilmiah, ada kutipan, namun tidak ada referensi. Atau Makalah sesuai instruksi tugas, makalah bagus, pembahasan ilmiah, tidak ada kutipan, namun ada referensi.
Baik	71 – 85	Makalah sesuai instruksi tugas, makalah bagus, pembahasan ilmiah, ada kutipan dan ada referensi namun tidak lengkap/sesuai.
Sangat Baik	>85	Makalah sesuai instruksi tugas, makalah bagus, pembahasan ilmiah, ada kutipan dan ada referensi.



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah	: Manajemen Pemasaran	Kode MK	: C21151004
Semester	: III	Bobot Sks	: 3
Dosen Pengampu	: 1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi 2) Mahfud supu, S.E., M.M		

9. Penutup

Rencana Pembelajaran Semester (RPS) ini berlaku mulai tanggal 3 September 2018, untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tadulako Tahun Akademik 2018/2019 dan seterusnya. RPS ini dievaluasi setiap semester dan akan dilakukan perbaikan jika dalam penerapannya masih diperlukan penyempurnaan.



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran **Kode MK** : C21151004
Semester : III **Bobot Sks** : 3
Dosen Pengampu : 1) Prof.Dr.Syamsul Bcrhri, S.E., MSi
2) Mahfud supu, S.E., M.M

10. Status Dokumen

Proses	Penanggungjawab		Tanggal
	Nama	Tanda Tangan	
Perumusan	Ponirin, SE, M.Bus., Ph.D Dosen Penanggungjawab Mata Kuliah		27 Agustus 2018
Pemeriksaan dan Persetujuan	Harnida Adda, SE, M.A., Ph.D Koordinator Prodi Manajemen		
Penetapan	Dr. Sudirman, SE, M.Si., Ak. Wakil Dekan Bidang Akademik		