

	Universitas Negeri Surabaya S1 Ekonomi					Kode Dokumen																																																																		
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER																																																																								
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan																																																																			
Analisis Pasar	8722004145		4		25 Agustus 2026																																																																			
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Koordinator Program Studi																																																																			
			Dr. Tony Seno Aji, S.E., M.E.		TONY SENO AJI																																																																			
Deskripsi Singkat MK	Matakuliah ini mengajarkan agar Mahasiswa memiliki Kemampuan menganalisis kegiatan usaha secara mandiri sebagai syarat mutlak bagi praktisi usaha mandiri , seperti wirausahawan, pelaku bisnis . Mata kuliah ini didesain untuk mengembangkan kemampuan yang diperlukan untuk memahami berwirausaha serta mengevaluasi peluang usaha berdasarkan informasi yang terdapat di kehidupan masyarakat sesuai dengan kebutuhan. Mata kuliah Pemasaran bagi Wirausaha dirancang untuk mendorong minat mahasiswa, sekaligus mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi tantangan secara riil. Menjadi wirausaha bukan menciptakan produk yang inovatif saja tetapi perlu strategi untuk meraih pasar dan menghadapi persaingan sebagai tantangan menghadapi pembeli/pengguna produk. Perkembangan jaman menuntut dan tertantang untuk mencari strategi menjual produk dengan berbagai terobosan-terobosan baru misalnya dengan market place atau penjualan secara online yang nantinya akan menggerus penjualan secara konvensional. Manajemen strategis dapat meningkatkan efektivitas usaha dimulai dari usaha kecil yang harus memiliki prosedur yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen .																																																																							
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																							
	CPL	Mengembangkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan kreatif dalam melakukan pekerjaan yang spesifik di bidang keahliannya serta sesuai dengan standar kompetensi kerja bidang yang bersangkutan																																																																						
	CPL	Mampu mengambil keputusan berdasarkan analisis informasi dan data di bidang perencanaan pembangunan, ekonomi moneter, dan ekonomi publik																																																																						
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																							
	CPMK-1	Mahasiswa memiliki kemampuan menerapkan dalam rencana mengembangkan pasar untuk menciptakan pemasaran yang kreatif dan memberikan informasi kegiatan usaha yang dilakukan yang berguna untuk menyesuaikan bisnis startup dalam menjalankan usaha.																																																																						
	CPMK-2	Mahasiswa memiliki kemampuan melakukan analisis laporan mengelola keuangan dalam berusaha dengan cara mengidentifikasi, menganalisis dan mengevaluasi informasi yang terdapat di dalam laporan kemajuan dalam memasarkan produk , mengelola usaha serta membantu manajemen di dalam membuat keputusan organisasi dan bisnis terutama membangunloyalitas pelanggan dan memperluas pangsa pasar																																																																						
	Matrik CPL - CPMK																																																																							
		<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>CPMK</td> <td>CPL</td> <td>CPL</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-1</td> <td>✓</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-2</td> <td></td> <td>✓</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					CPMK	CPL	CPL			CPMK-1	✓				CPMK-2		✓																																																					
CPMK	CPL	CPL																																																																						
CPMK-1	✓																																																																							
CPMK-2		✓																																																																						
Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																								
	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <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> </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							Minggu Ke																																																																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																																								
CPMK-1	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓																																																																
CPMK-2									✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓																																																								
Pustaka	Utama :																																																																							
	1. Thomas W. Zimmerer. Norman M. Scarborough, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Salemba Empat. 2. Hendro, 2011 Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan bagi mahasiswa untuk Mengenal, memahami dan memasuki Dunia Bisnis.																																																																							
	Pendukung :																																																																							

1. Tjiptono Fandy, 2015, Strategi Pemasaran Ed. 4, ANDI, Yogyakarta
2. Bruce R. Barringer, R. Duane Ireland, 2022, Entrepreneurship, successfully Launching New Ventures, Sixth Edition, Pearson Higher Ed
3. Serrano, D.R., et al., 2023, Women as Industry 4.0. entrepreneurs: unlocking the potential of entrepreneurship in Higher Education in STEM-related fields, Journal of Innovation and Entrepreneurship, 10.1186/s13731-023-00346-4

Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Menganalisis Digital preneurship, serta tips, taktik, dan strategi untuk membangunnya	1. Tren Kewirausahaan, Mengembangkan bisnis dan Trend Baru Entrepreneurship 2. Tren Kewirausahaan, Mengembangkan bisnis dan Jenis Bisnis Digital		Kuliah, Diskusi dalam kelompok Kolaboratif			3%
2	Mampu menganalisis pasar & identifikasi masalah konsumen	1. Keterampilan Menjual dan Negosiasi 2. Selling Skill Is An Embryo of Entrepreneurship Skill	Penyelesaian soal Pemasaran dengan analisis menyampaikan peluang usaha dengan menghubungkan 4P	Diskusi kelompok dan tanya jawab			3%
3	Mampu menganalisis perbedaan Marketing dan Selling	1. Keterampilan Menjual dan Negosiasi 2. Selling Skill Is An Embryo of Entrepreneurship Skill	Penyelesaian soal Strategi/ Teknik menjual	Diskusi kelompok dan tanya jawab			3%
4	Mampu menganalisis pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya	1. Indikator Kepuasan Pelanggan 2. Model kepuasan Pelanggan 3. Pengukuran Kepuasan Pelanggan	Pedoman penskoran	Penjelasan dan Tanya Jawab			3%
5	Mampu menganalisis pentingnya atribut Produk	1. Atribut Produk 2. Positioning produk 3. Lingkup Produk 4. Strategi Diversifikasi Produk	Bentuk non tes – Tanya Jawab	Diskusi, Tanya Jawab dan Pembahasan Kasus			3%
6	Menganalisis hal-hal yang disiratkan oleh kelompok-kelompok produk berdasarkan distribusinya	1. Tujuan distribusi 2. Sistem penyalur yang efektif 3. Distribusi intensif, selektif dan eksklusif		Diskusi,Tanya Jawab Pembahasan Kasus			3%
7	Mengevaluasi pentingnya pasar untuk mencapai target produk aktual dan pembeli potensial	Presentasi Kemampuan dalam Mengembangkan Pasar	Deskripsi dan metode analisis	Presentasi kelompok untuk memahami pentingnya memasarkan produk			5%
8	UTS: Presentasi kemajuan magang	UTS	Kriteria: pedoman penskoran	UTS: Presentasi kemajuan magang			25%
9	Menganalisis perbedaan utama antara barang dan jasa	1. Perbedaan produk dan jasa 2. Kelas Konsumen 3. Kemasan, Peran Garansi	tanya jawab tentang perbedaan produk barang dan jasa	Diskusi kelompok dan Tanya Jawab			3%
10	Mampu menganalisis startegi memetakan produk, kualitas dan harga dengan pesaing	1. Product Mapping 2. Memahami Teori Permintaan dan Penwaran 3. Perilaku Konsumen	Penyelesaian kasus	Uji Pengetahuan, Tugas Individu dan Kelompok serta Diskusi Kelas			4%
11	Menganalisis pengambilan keputusan bisnis pemula yang bisa dilakukan di rumah	1. Memilih Lokasi dan Merencanakan Fasilitas: bisnis dari rumah 2. Merancang Fasilitas Fisik 3. Melengkapi Fasilitas Fisik	Tanya Jawab Pentingnya Lokasi Bisnis	Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif			4%

12	Menganalisis pentingnya riset pasar dalam membuat rencana pemasaran gerilya dan menguraikan proses riset pasar	1. Menyusun Rencana Pemasaran yang Kuat: Pasar Gerilya 2. Menentukan Pasar Sasaran 3. Keunggulan Bersaing 4. Pemasaran di Word Wide Web	Penyelesaian Rencana Pemasaran yang efektif	Presentasi, Diskusi dalam kelompok Tanya jawab, Tugas merancang komunikasi pemasaran.			3%
13	Menganalisis pentingnya manajemen keuangan dalam menjaga kelangsungan sebuah bisnis beserta ruang lingkupnya	1. Manajemen dan Administrasi Keuangan: Time Value of Money 2. Administrasi dan Pembukuan 3. Transaksi Keuangan dan Pelaporan anggaran	Penyelesaian soal Analisis, Likuiditas, Modal Kerja dan Pencatatan transaksi	Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif dan evaluasi			4%
14	Menganalisis keunggulan dan kelemahan dari bentuk kepemilikan bisnis	1. Bentuk-bentuk Kepemilikan Usaha: Perusahaan Perseorangan 2. Bentuk-bentuk Kepemilikan Usaha: Persekutuan 3. Bentuk-bentuk Kepemilikan Usaha: Perseroan 4. Bentuk-bentuk Kepemilikan Usaha: bentuk kepemilikan lainnya	Penyelesaian soal mengenai Pengembangan Bisnis	Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif Tugas : Strategi mengembangkan usaha			4%
15	Mengevaluasi pentingnya merencanakan modal dalam Bisnis	Sukses Story dalam memasarkan produk	Penyelesaian soal Startup wirausaha	Observasi, wawancara, survey produk dan pasar			5%
16	UAS: Presentasi final & pengumpulan laporan akhir	mahasiswa melakukan presentasi produk yang dihasilkan	pedoman penskoran	presentasi produk			25%

SDGS (Sustainable Development Goals)



Catatan

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi (CPL-Prodi)** adalah rumusan kemampuan yang harus dimiliki oleh lulusan program studi yang mencakup sikap, penguasaan pengetahuan, keterampilan umum, dan keterampilan khusus sesuai dengan jenjang kualifikasi, yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL-Prodi yang dibebankan pada Mata Kuliah** adalah bagian dari CPL-Prodi yang dipilih dan relevan untuk dikembangkan melalui suatu mata kuliah, sebagai dasar perumusan capaian pembelajaran mata kuliah.
3. **Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dirumuskan secara spesifik dan diturunkan dari CPL-Prodi yang dibebankan pada mata kuliah, serta menggambarkan kompetensi yang harus dicapai mahasiswa setelah menyelesaikan mata kuliah.
4. **Sub-CPMK** adalah kemampuan akhir yang direncanakan pada setiap tahap pembelajaran, sebagai penjabaran lebih rinci dari CPMK, bersifat terukur dan dapat diamati sesuai dengan materi pembelajaran.
5. **Indikator Penilaian** adalah pernyataan spesifik dan terukur yang digunakan untuk menilai ketercapaian Sub-CPMK, baik dari proses maupun hasil belajar mahasiswa, yang didukung dengan bukti penilaian.
6. **Kriteria Penilaian** adalah tolok ukur yang digunakan untuk menentukan tingkat ketercapaian hasil belajar mahasiswa berdasarkan indikator penilaian, guna menjamin penilaian yang objektif, konsisten, dan adil. Kriteria penilaian dapat bersifat kuantitatif dan/atau kualitatif.
7. **Bentuk Penilaian** meliputi penilaian tes dan non-tes sesuai dengan karakteristik capaian pembelajaran.
8. **Bentuk Pembelajaran** meliputi kuliah, responsi, tutorial, seminar atau bentuk lain yang setara, praktikum, praktik studio, praktik bengkel, praktik lapangan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.
9. **Metode Pembelajaran** merupakan cara penyampaian pembelajaran yang digunakan untuk mencapai capaian pembelajaran, antara lain Small Group Discussion, Project Based Learning, Case Based Learning, Collaborative Learning, Discovery Learning, Self-Directed Learning, serta metode lain yang relevan.
10. **Materi Pembelajaran** adalah bahan kajian yang disusun secara sistematis dalam bentuk pokok dan sub-pokok bahasan untuk mendukung pencapaian Sub-CPMK.
11. **Bobot Penilaian** adalah persentase kontribusi setiap komponen penilaian terhadap nilai akhir mata kuliah, yang ditetapkan secara proporsional sesuai tingkat kompleksitas dan ketercapaian Sub-CPMK, dengan total keseluruhan sebesar 100%.
12. TM = Tatap Muka, PT = Penugasan Terstruktur, BM = Belajar Mandiri.

