



**Universitas Negeri Surabaya  
Fakultas Ilmu Pendidikan  
Program Studi S2 Manajemen Pendidikan**

Kode  
Dokumen

## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

<b>MATA KULIAH (MK)</b>	<b>KODE</b>	<b>Rumpun MK</b>	<b>BOBOT (sks)</b>	<b>SEMESTER</b>	<b>Tgl Penyusunan</b>																																											
Manajemen Pemasaran Pendidikan	8610402101		T=2 P=0 ECTS=4.48	2	19 Januari 2025																																											
<b>OTORISASI</b>	<b>Pengembang RPS</b>		<b>Koordinator RMK</b>		<b>Koordinator Program Studi</b>																																											
	.....		.....		Dr. Amrozi Khamidi, S.Pd., M.Pd.																																											
<b>Model Pembelajaran</b>	Case Study																																															
<b>Capaian Pembelajaran (CP)</b>	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																															
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																															
	Matrik CPL - CPMK																																															
		CPMK																																														
	<b>Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>																																															
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;"></td> <td colspan="15" style="text-align: center;">Minggu Ke</td> </tr> <tr> <td style="width: 5%;"></td> <td style="width: 2.5%;">1</td> <td style="width: 2.5%;">2</td> <td style="width: 2.5%;">3</td> <td style="width: 2.5%;">4</td> <td style="width: 2.5%;">5</td> <td style="width: 2.5%;">6</td> <td style="width: 2.5%;">7</td> <td style="width: 2.5%;">8</td> <td style="width: 2.5%;">9</td> <td style="width: 2.5%;">10</td> <td style="width: 2.5%;">11</td> <td style="width: 2.5%;">12</td> <td style="width: 2.5%;">13</td> <td style="width: 2.5%;">14</td> <td style="width: 2.5%;">15</td> <td style="width: 2.5%;">16</td> </tr> </table>															Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Minggu Ke																																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																
<b>Deskripsi Singkat MK</b>	matakuliah ini mempelajari tentang manajemen pemasaran pendidikan dengan pendekatan konsep 7 P yakni Products, price, promotions, place, people, proses dan physical evidence serta aplikasinya dalam pengelolaan dan pengembangan lembaga pendidikan																																															
<b>Pustaka</b>	<b>Utama :</b>																																															
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banach, W., J. 2001.. The ABC Complete Book of School Marketing . London: Scarecrow Press.Inc.</li> <li>2. Ferrel, O., C. &amp; Hartline, N., D. 2011. Marketing Strategy: Fifth Edition . United States of America: South-Western Cengage Learning</li> <li>3. Kevin Lane Keller. 2013. Strategic Brand Management Building, Measuring, and Managing Brand Equity: Fourth Edition . United States of America: Pearson</li> <li>4. Philip Kotler &amp; Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran , Edisi Ketiga belas, Erlangga</li> <li>5. Joseph P. Cannon, William D. Perreault, Jr., E. Jerome McCrthy. 2008. Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Ke enam belas . Jakarta: Salemba Empat.</li> <li>6. Wijaya, D. 2016. Pemasaran Jasa Pendidikan . Jakarta: Bumi Aksara</li> </ol>																																															
	<b>Pendukung :</b>																																															
<b>Dosen Pengampu</b>	Prof. Dr. Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si. Prof. Dr. Eni Wuryani, S.E., M.Si., CMA. Dr. Amrozi Khamidi, S.Pd., M.Pd.																																															
<b>Mg Ke-</b>	<b>Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>	<b>Penilaian</b>		<b>Bantuan Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [ Estimasi Waktu ]</b>		<b>Materi Pembelajaran [ Pustaka ]</b>	<b>Bobot Penilaian (%)</b>																																									
		<b>Indikator</b>	<b>Kriteria &amp; Bentuk</b>	<b>Luring (offline)</b>	<b>Daring (online)</b>																																											
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)																																									

1	Merumuskan kegiatan pemasaran pendidikan abad 21	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mampu menjelaskan pentingnya manajemen pemasaran</li> <li>• Mampu menjelaskan lingkup manajemen pemasaran pendidikan</li> <li>• Mampu menjelaskan konsep inti manajemen pemasaran pendidikan serta falsafah pemasaran</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar</li> <li>• Membaca literatur dan diskusi kelompok</li> </ul> <p>2 X 50</p>			0%
2	Merumuskan dan menganalisis nilai pelanggan (dalam dunia pendidikan)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Mampu menjelaskan pentingnya pelanggan</li> <li>2.Mampu menjelaskan cara mewujudkan kepuasan pelanggan</li> <li>3.Mampu membedakan CRM dengan CSR</li> </ol>		Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
3	Menganalisis, menyimpulkan proses dan perencanaan pemasaran pendidikan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Mampu mengidentifikasi dan menyebutkan segmentasi pasar</li> <li>2.Mampu menyebutkan pasar sasaran</li> </ol>		Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
4	Menganalisis, menyimpulkan proses dan perencanaan pemasaran pendidikan	Mampu menetapkan posisi produk/jasa di pasa		Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
5	Memahami Sistem Informasi Pemasaran di sekolah Menganalisis Pasar dan Perilaku Pasar (lingkungan sekitar sekolah)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Mampu menjelaskan komponen Sistem Informasi Pemasaran pendidikan</li> <li>2.Mampu melakukan pencatatan internal pada sistem informasi pemasaran pendidikan</li> <li>3.Mampu memahami tentang intelijen pemasaran pendidikan</li> </ol>		Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
6	Menganalisis Pasar dan Perilaku Pasar (lingkungan sekitar sekolah)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Mampu membedakan dan menjabarkan macam-macam pasar</li> <li>2.Mampu menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan</li> </ol>		2 X 50			0%

7	Menganalisis Pasar dan Perilaku Pasar (lingkungan sekitar sekolah)	Mampu menjabarkan proses keputusan		2 X 50			0%
8		UTS		2 X 50			0%
9							0%
10							0%
11							0%
12							0%
13							0%
14							0%
15							0%
16							0%

#### Rekap Persentase Evaluasi : Case Study

No	Evaluasi	Persentase
		0%

#### Catatan

- Capaian Pembelajaran Lulusan Prodi (CPL - Prodi)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan prodi yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
- CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-Prodi) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
- CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- Sub-CPMK Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamiati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
- Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
- Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
- Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
- Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
- Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
- Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
- TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.