

		Universitas Negeri Surabaya Fakultas Ilmu Pendidikan Program Studi S2 Manajemen Pendidikan						Kode Dokumen																																		
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER																																										
MATA KULIAH (MK)		KODE		Rumpun MK		BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan																																	
Manajemen Pemasaran Pendidikan		8610402101				T=2	P=0	ECTS=4.48	2 10 Januari 2026																																	
OTORISASI		Pengembang RPS			Koordinator RMK			Koordinator Program Studi																																		
								AMROZI KHAMIDI																																		
Model Pembelajaran		Case Study																																								
Capaian Pembelajaran (CP)		CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																								
		Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																								
		Matrik CPL - CPMK																																								
		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 80%; text-align: center;">CPMK</td> </tr> </table>									CPMK																															
			CPMK																																							
Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																										
		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td rowspan="2" style="width: 5%;">CPMK</td> <td colspan="16" style="text-align: center;">Minggu Ke</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td> </tr> </table>								CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
CPMK	Minggu Ke																																									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																										
Deskripsi Singkat MK		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																																								
Pustaka		Utama : - Banach, W., J. 2001.. The ABC Complete Book of School Marketing . London: Scarecrow Press.Inc. - Ferrel, O., C. & Hartline, N., D. 2011. Marketing Strategy: Fifth Edition . United States of America: South-Western Cengage Learning - Kevin Lane Keller. 2013. Strategic Brand Management Building, Measuring, and Managing Brand Equity: Fourth Edition . United States of America: Pearson - Philip Kotler & Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran , Edisi Ketiga belas, Erlangga - Joseph P. Cannon, William D. Perreault, Jr., E. Jerome McCrthy. 2008. Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Edisi Ke enam belas . Jakarta: Salemba Empat. - Wijaya, D. 2016. Pemasaran Jasa Pendidikan . Jakarta: Bumi Aksara																																								
		Pendukung :																																								
Dosen Pengampu		Prof. Dr. Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si. Prof. Dr. Eni Wuryani, S.E., M.Si., CMA. Dr. Amrozi Khamidi, S.Pd., M.Pd.																																								
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuan Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]				Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)																																	
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (offline)		Daring (online)																																				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	(8)																																	

1	Merumuskan kegiatan pemasaran pendidikan abad 21	• Mampu menjelaskan pentingnya manajemen pemasaran • Mampu menjelaskan lingkup manajemen pemasaran pendidikan • Mampu menjelaskan konsep inti manajemen pemasaran pendidikan serta falsafah pemasaran		• Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar • Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
2	Merumuskan dan menganalisis nilai pelanggan (dalam dunia pendidikan)	1.Mampu menjelaskan pentingnya pelanggan 2.Mampu menjelaskan cara mewujudkan kepuasan pelanggan 3.Mampu membedakan CRM dengan CSR		Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
3	Menganalisis, menyimpulkan proses dan perencanaan pemasaran pendidikan	1.Mampu mengidentifikasi dan menyebutkan segmentasi pasar 2.Mampu menyebutkan pasar sasaran		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)	1.Mampu menjelaskan komponen Sistem Informasi Pemasaran pendidikan 2.Mampu melakukan pencatatan internal pada sistem informasi pemasaran pendidikan 3.Mampu memahami tentang intelijen pemasaran pendidikan		Membaca literatur dan mendengarkan penjelasan pembelajar Membaca literatur dan diskusi kelompok 2 X 50			0%
6	Menganalisis Pasar dan Perilaku Pasar (lingkungan sekitar sekolah)	1.Mampu membedakan dan menjabarkan macam-macam pasar 2.Mampu menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan		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 diamati 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.
- Kriteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria 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.