



SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN RS HUSADA

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI KESEHATAN (S1)

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	Jumlah Pertemuan	SEMESTER	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran dan Pelayanan Kesehatan (MPPK)		Mata Kuliah Wajib	3	14	3	Agustus 2023
	Pengembang RP		Koordinator RMK			Ka PRODI
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI					
	P	Pengetahuan tentang bagaimana perusahaan merencanakan, mengorganisasikan, mengimplementasikan, dan mengontrol strategi dan program pemasaran dalam menghadapi perubahan-perubahan selera dan perilaku konsumen, permintaan, teknologi, maupun tingkat persaingan di bidang kesehatan.				
	KK	<ol style="list-style-type: none"> Keterampilan memahami peran pemasaran dalam organisasi. Keterampilan membuat strategi perencanaan perusahaan Ketrampilan menciptakan program-program di bidang kesehatan Ketrampilan menyusun bisnis plan dalam bidang administrasi kesehatan. 				
	CP-MK					
	M1	Mahasiswa mampu memahami peran pemasaran dalam organisasi				
	M2	Mahasiswa mampu membuat strategi perencanaan perusahaan				
	M3	Mahasiswa mampu menciptakan program-program di bidang kesehatan				
M4	Mahasiswa mampu menyusun bisnis plan dalam bidang administrasi kesehatan					

Diskripsi Singkat MK		Mata kuliah ini memberikan pengetahuan tentang bagaimana perusahaan merencanakan, mengorganisasikan, mengimplementasikan, dan mengontrol strategi dan program pemasaran dalam menghadapi perubahan-perubahan selera dan perilaku konsumen, permintaan, teknologi , maupun tingkat persaingan di bidang kesehatan
Bahan Kajian		
Metode Penilaian dan Pembobotan		<p>Nilai teori : 60%, dan nilai praktik 40 %</p> <p>Nilai Teori :</p> <p>UTS : 30 %</p> <p>UAS : 30 %</p> <p>Tugas : 20%</p> <p>Sikap : 20%</p> <p>Penugasan 30% (logic&critical thinking: 10%, multiple intellegency 10%, method & SCL: 10%)</p>
Pustaka	<p>Utama :</p> <p>Pendukung :</p>	<p>Philip Kotler & Kevin Lane Keller , “ Marketing Management “ edisi 14, pearson Int.ed.2016</p> <p>Philip Kotler & Gary Armstrong, “Prinsip-prinsip Pemasaran “ edisi 12, Jilid 2.</p>
Media Pembelajaran	<p>Preangkat lunak :</p> <p>Ms. Office</p>	<p>Perangkat keras :</p> <p>Laptop, LCD, Projector</p>
Team Teaching		
Matakuliah syarat		

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
1	I	3x50'	5 Sep'23		Menjelaskan tentang konsep-konsep dasar yang relevan dalam pemasaran.	Gambaran singkat Manajemen Pemasaran a. Pengertian manajemen pemasaran. b. Tugas manajemen pemasaran	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah . Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)	a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi	Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10%	Chapter 1
2	II	3x50'	12 Sep'23		Menjelaskan konsep-konsep inti pemasaran , pemasaran holistik dan fenomena perubahan lingkungan pemasaran	Konsep pemasaran : a. Pemahaman konsep inti pemasaran b. Apa arti dari pemasaran holistik c. Pemahaman fenomena perubahan lingkungan pemasaran	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah . Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen	a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi c.Keaktifan peserta	1. Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10 %	Chapter 1

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
								melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)	d.Ketepatan menyampaikan argumentasi				
3	III	3x50'	19 Sept'23		Menjelaskan konsep strategi dan rencana pemasaran	Gambaran strategi pemasaran a. Pengertian kosnep value chain b. Tahapan dalam corporate strategic planning	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah . Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)	a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi	Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10 %	Chapter 2
4, 5	IV, V	6x50'	26 Sept'23 3 Okt'23		Menjelaskan dan mendeskripsikan karakteristik jasa, determinan mutu jasa	Gambaran mengenai usaha bidang jasa a. Deskripsi pemasaran jasa	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan	a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran,	1. Hand out. LCD, white	Ellynia, S.E.,M.M	10 %	Chapter 13

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
					dan strategi pemasaran jasa.	<ul style="list-style-type: none"> b. Macam-macam perusahaan jasa c. Strategi diterapkan untuk perusahaan bidang jasa 		<p>dalam bentuk ceramah .</p> <p>Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)</p>	<ul style="list-style-type: none"> tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi 	board, spidol			
6	VI	3x50'	10 Sept'23		Menjelaskan defenisi nilai pelanggan, kepuasan pelanggan dan membangun loyalitas pelanggan.	<p>Gambaran tentang konsumen :</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Mengukur kepuasan konsumen b. Peran total quality manajemen c. Mengetahui ekuitas pelanggan d. Mengambarkan dinamika pasar 	<ul style="list-style-type: none"> a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis 	<p>Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah .</p> <p>Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi 	1. Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10 %	Chapter 5

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
								terkait materi yang dibahas (kuis)					
7	VII	3x50'	17 Okt'23		Menjelaskan peran merek, elemen-elemen merek, dan model ekuitas merek	Memberikan gambaran tentang merek: a. Peran merek dalam suatu usaha b. Elemen-elemen merek c. Model-model dalam ekuitas merek d. Portofolio merek	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah . Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)	a. Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b. Kemampuan mengungkapkan argumentasi c. Keaktifan peserta d. Ketepatan menyampaikan argumentasi	1. Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	5 %	Chapter 9
9	IX	3x50'	31 Okt'23		Menjelaskan strategi diferensiasi dan positioning merek	Deskripsi mengenai positioning merek. a. Marketing strategy b. Strategy diferensiasi	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah .	a. Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran.	1. Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10%	Chapter 10

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
						<ul style="list-style-type: none"> c. Macam-macam diferensiasi d. Life style product e. Modifikasi program pemasaran 		<p>Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)</p>	<ul style="list-style-type: none"> b.Kemampuan mengungkapk an argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi 				
10, 11	X, XI	6x50'	7 Nov'23 14 Nov'23		Menjelaskan strategi harga dan program peyesuaian harga	<p>Gambaran strategi harga dalam manajemen kesehatan.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Makna Harga dalam perusahaan b. Strategi dalam menggunakan harga c. Tahap-tahap dalam menentukan harga d. Program penyesuaian harga 	<ul style="list-style-type: none"> a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis 	<p>Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah .</p> <p>Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)</p>	<ul style="list-style-type: none"> a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapk an argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi 	Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10%	

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
12	XII	3x50'	21 Nov'23		Menciptakan promosi di sosial media	<p>Gambaran promosi dalam manajemen kesehatan</p> <p>a. Arti dari promosi</p> <p>b. Macam-macam promosi</p> <p>c. Efektifitas promosi di sosial media</p>	<p>a. Ceramah</p> <p>b. Diskusi</p> <p>c. Case analysis</p> <p>d. Kuis</p>	<p>Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah .</p> <p>Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)</p>	<p>a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran.</p> <p>b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi</p> <p>c.Keaktifan peserta</p> <p>d.Ketepatan menyampaikan argumentasi</p>	1. Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10%	
13	XIII	3x50'	28 Nov'23		Menjelaskan keputusan periklanan dan promosi penjualan	<p>Gambaran proses iklan :</p> <p>a. Arti dari proses periklanan</p> <p>b. Macam-macam iklan</p> <p>c. Efektifitas iklan dalam penjualan bidang jasa</p>	<p>a. Ceramah</p> <p>b. Diskusi</p> <p>c. Case analysis</p> <p>d. Kuis</p>	<p>Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah .</p> <p>Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan</p>	<p>a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran.</p> <p>b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi</p> <p>c.Keaktifan</p>	Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	5%	Chapter 18

Mg Ke-	Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian	Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
(1)					(2)	(3)	(4)	(5)		(6)		(7)	
								dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)	peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi				
14	XIV	3x50'	5 Des'23		Menjelaskan pengelolaan organisasi pemasaran holistik	Gambaran mengenai pemasaran holistik: a. Arti dari pemasaran holistik b. Peranan manajemen holistik c. Mengelola organisasi holistik	a. Ceramah b. Diskusi c. Case analysis d. Kuis	Dosen membuka perkuliahan, memberikan penjelasan dalam bentuk ceramah . Mahasiswa mendengarkan kuliah, kemudian diakhir perkuliahan dosen melakukan evaluasi dengan memberikan pertanyaan terkait materi yang dibahas (kuis)	a.Ketepatan menjelaskan pengertian manajemen pemasaran, tugas manajemen pemasaran. b.Kemampuan mengungkapkan argumentasi c.Keaktifan peserta d.Ketepatan menyampaikan argumentasi	1. Hand out. LCD, white board, spidol	Ellynia, S.E.,M.M	10 %	Chapter 22
U A S													

Mengetahui

Ka. Prodi S1 Administrasi Kesehatan

(.....)
NIK :

Jakarta, Agustus 2023

Koordinator MA

(Ellynia, S.E.,M.M)
NIK :