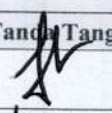
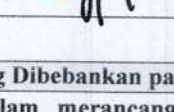
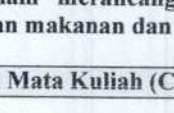


|                                                                                   |                                      |                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------|
|  | <b>POLITEKNIK PARIWISATA BATAM</b>   | Kode/No : rps.1.19/1/2026 |
|                                                                                   | <b>RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER</b> | Tanggal : 19 januari 2026 |
|                                                                                   | <b>PROGRAM SARJANA TERAPAN</b>       | Revisi : -                |
|                                                                                   | <b>MANAJEMEN TATA HIDANGAN</b>       | Halaman : 10              |

|                  |                         |                         |                         |
|------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Nama Mata Kuliah | : Pemasaran Hospitality | Kode Mata Kuliah        | : 2PHI1                 |
| Semester         | : 6 (enam)              | Rumpun Mata Kuliah      | : Wajib Program Studi   |
| Bobot (sks)      | : 2                     | Koordinator Bidang Ilmu | : Tirta Mulyadi, MM.Par |
| Dosen Pengampu   | : Tirta Mulyadi, MM.Par | Koordinator Mata Kuliah | : Tirta Mulyadi, MM.Par |

| Proses          | Penanggung jawab                      |                     |                                                                                      | Tanggal |
|-----------------|---------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------|
|                 | Nama                                  | Jabatan             | Tanda Tangan                                                                         |         |
| 1. Perumusan    | Tirta Mulyadi, S.E<br>MM.Par          | Dosen               |   |         |
| 2. Pemeriksaan  | Dr. Rezki Alhamdi,<br>M.MPar          | Ketua Program Studi |    |         |
| 3. Persetujuan  | Dr. Eryd Saputra,<br>S.Par.,M.M.,M.Sc | Wakil Direktur I    |   |         |
| 4. Penetapan    | Siska Amelia Maldin, M.Pd.            | Direktur            |  |         |
| 5. Pengendalian | Wahyudi Ilham,<br>S.I.Kom.,MM.Par     | SPMI                |  |         |

| Capaian Pembelajaran | CPL-PRODI (%) yang Dibebankan pada MK                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      | 1. CPL.1 Menguasai pengetahuan dalam merancang dan melaksanakan strategi pemasaran produk di bagian penyajian makanan dan minuman.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                      | Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                      | 1. CPMK 1 Kemampuan Teknis:<br>Menyusun marketing plan, Menggunakan tools digital marketing, Menganalisis data pemasaran, Mengelola media sosial<br>2. CPMK 2 Kemampuan Analitis:<br>Menganalisis pasar, Mengidentifikasi peluang, Mengevaluasi strategi, Memecahkan masalah<br>3. CPMK 3 Kemampuan Manajerial:<br>Merencanakan kampanye, Mengelola tim, Mengalokasikan sumber daya, Mengukur performa<br>4. CPMK 4 Soft Skills:<br>Komunikasi efektif, Kreativitas, Kerja tim, Adaptabilitas |
|                      | Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                      | 1. Sub-CPMK1 Pengenalan RPS, kontrak perkuliahan dan budaya BTP<br>2. Sub-CPMK2 Pengantar Pemasaran Hospitality<br>3. Sub-CPMK 3 Lingkungan Pemasaran Hospitality<br>4. Sub-CPMK 4 Perilaku Konsumen Dalam Hospitality<br>5. Sub-CPMK 5 Strategi Produk Hospitality<br>6. Sub-CPMK 6 Penetapan Harga Dalam Hospitality<br>7. Sub-CPMK 7 Distribusi Dalam Hospitality<br>8. Sub-CPMK 8 Mid test<br>9. Sub-CPMK 9 Komunikasi Pemasaran Hospitality                                              |

|                                          | 10. Sub-CPMK 10 Manajemen Hubungan Pelanggan<br>11. Sub-CPMK 11 Pemasatan Digital Dalam Hospitality<br>12. Sub-CPMK 12 Strategi Pemasaran Event & Mice<br>13. Sub-CPMK 13 Pemasaran Makanan Dan Minuman<br>14. Sub-CPMK 14 Pemasaran Berkelanjutan<br>15. Sub-CPMK 15 Manajemen Pemasaran Krisis<br>16. Sub-CPMK16 Final test                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                 |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|------------|----------------------------------|-------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--------|---|---|--|--|--|---|---|--|---|---|--|---|--|---|--|--|--------|---|---|--|---|---|---|---|---|--|--|---|--|---|--|---|---|--------|--|--|--|---|--|---|--|---|--|--|---|--|---|--|---|---|
|                                          | <table><tr><th colspan="16">Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK</th></tr><tr><th></th><th>Sub-CPMK 1</th><th>Sub-CPMK 2</th><th>Sub-CPMK 3</th><th>Sub-CPMK 4</th><th>Sub-CPMK 5</th><th>Sub-CPMK 6</th><th>Sub-CPMK 7</th><th>Sub-CPMK 8</th><th>Sub-CPMK 9</th><th>Sub-CPMK 10</th><th>Sub-CPMK 11</th><th>Sub-CPMK 12</th><th>Sub-CPMK 13</th><th>Sub-CPMK 14</th><th>Sub-CPMK 15</th><th>Sub-CPMK 16</th></tr><tr><td>CPMK 1</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td></tr><tr><td>CPMK 2</td><td>v</td><td>v</td><td></td><td></td><td></td><td>v</td><td>v</td><td></td><td>v</td><td>v</td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK 3</td><td>v</td><td>v</td><td></td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td>v</td><td></td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td>v</td></tr><tr><td>CPMK 4</td><td></td><td></td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td></td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td></td><td>v</td><td>v</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  | Sub-CPMK 1 | Sub-CPMK 2 | Sub-CPMK 3 | Sub-CPMK 4 | Sub-CPMK 5 | Sub-CPMK 6 | Sub-CPMK 7 | Sub-CPMK 8 | Sub-CPMK 9 | Sub-CPMK 10 | Sub-CPMK 11 | Sub-CPMK 12 | Sub-CPMK 13 | Sub-CPMK 14 | Sub-CPMK 15 | Sub-CPMK 16 | CPMK 1 | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | v | CPMK 2 | v | v |  |  |  | v | v |  | v | v |  | v |  | v |  |  | CPMK 3 | v | v |  | v | v | v | v | v |  |  | v |  | v |  | v | v | CPMK 4 |  |  |  | v |  | v |  | v |  |  | v |  | v |  | v | v |
| Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                 |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
|                                          | Sub-CPMK 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Sub-CPMK 2                      | Sub-CPMK 3 | Sub-CPMK 4                       | Sub-CPMK 5              | Sub-CPMK 6 | Sub-CPMK 7 | Sub-CPMK 8 | Sub-CPMK 9 | Sub-CPMK 10 | Sub-CPMK 11 | Sub-CPMK 12 | Sub-CPMK 13 | Sub-CPMK 14 | Sub-CPMK 15 | Sub-CPMK 16 |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| CPMK 1                                   | v                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | v                               | v          | v                                | v                       | v          | v          | v          | v          | v           | v           | v           | v           | v           | v           | v           |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| CPMK 2                                   | v                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | v                               |            |                                  |                         | v          | v          |            | v          | v           |             | v           |             | v           |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| CPMK 3                                   | v                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | v                               |            | v                                | v                       | v          | v          | v          |            |             | v           |             | v           |             | v           | v           |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| CPMK 4                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                 |            | v                                |                         | v          |            | v          |            |             | v           |             | v           |             | v           | v           |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| Diskripsi Singkat Mata Kuliah            | Mata kuliah memberikan pengetahuan tentang bagaimana memahami konsep dasar pemasaran dan membuat strategi perencanaan dan mata kuliah ini peserta didik dapat mengaplikasikan prinsip prinsip dasar pemasaran , termasuk didalamnya pengetahuan tentang mengoperasikan computer, membuat strategi pemasaran, serta dapat memimpin dan mengelolah tim                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                 |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| Bahan Kajian Mata Pelajaran & References | <div>1. "Marketing for Hospitality and Tourism" Oleh: Philip Kotler, John T. Bowen, James Makens Penerbit: Pearson Buku komprehensif tentang pemasaran hospitality</div> <div>2. "Hospitality Marketing Management" Oleh: Robert D. Reid, David C. Bojanic Penerbit: Wiley- Fokus pada manajemen pemasaran hospitality</div> <div>3. "Services Marketing: People, Technology, Strategy" Oleh: Christopher Lovelock, Jochen Wirtz Penerbit: World Scientific Publishing - Membahas pemasaran jasa secara mendalam</div> <div>4. "Digital Marketing Strategy for Hotels" Oleh: Craig Lock Penerbit: HospitalityNet - Strategi digital marketing untuk industri perhotelan</div> <div>5. "Revenue Management for the Hospitality Industry" Oleh: David K. Hayes, Allisha Miller Penerbit: Wiley - Fokus pada revenue management</div> <div>6. "Customer Service in Tourism and Hospitality" Oleh: Simon Hudson, Louise Hudson Penerbit: Goodfellow Publishers - Pelayanan pelanggan dalam konteks hospitality</div> <div>7. "Strategic Marketing in Tourism Services" Oleh: Rodoula H. Tsiotsou, Ronald E. Goldsmith Penerbit: Emerald Group Publishing - Strategi pemasaran dalam industri pariwisata</div> <div>8. "Hospitality Marketing: Principles and Practice" Oleh: David Bowie, Francis Buttle Penerbit: Routledge - Prinsip dan praktik pemasaran hospitality</div> <div>9. "Social Media Marketing for Tourism and Hospitality" Oleh: Roberta Minazzi Penerbit: Springer - Fokus pada pemasaran media sosial</div> <div>10. "Hotel Sales and Marketing" Oleh: Howard Feiertag, Timothy Webb Penerbit: American Hotel &amp; Lodging Educational Institute - Panduan praktis penjualan dan pemasaran hotel</div> |                                 |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| Media Pembelajaran                       | <table><tr><td>Software:</td><td>Hardware:</td></tr><tr><td>1. MS. Word<br/>2. MS. Powerpoint</td><td>• Laptop<br/>• Proyektor</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Software:                       | Hardware:  | 1. MS. Word<br>2. MS. Powerpoint | • Laptop<br>• Proyektor |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| Software:                                | Hardware:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                 |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |
| 1. MS. Word<br>2. MS. Powerpoint         | • Laptop<br>• Proyektor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                 |            |                                  |                         |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |  |  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |        |   |   |  |  |  |   |   |  |   |   |  |   |  |   |  |  |        |   |   |  |   |   |   |   |   |  |  |   |  |   |  |   |   |        |  |  |  |   |  |   |  |   |  |  |   |  |   |  |   |   |

|  |            |                                                                                         |
|--|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
|  | 3. Youtube | <ul style="list-style-type: none"><li>• Bluetooth Speaker</li><li>• Handphone</li></ul> |
|--|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|

| Pertemuan | Sub-CPMK                                                                                          | Penilaian                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                     | Bentuk /Metode Pembelajaran;<br>Pengasaan;<br>[Estimasi Waktu]                                                                |                                                                                                                                 | Type of Learning<br>Objective Materials<br>(LOM)                                     | Materi<br>Pembelajaran<br>[Pustaka] | Tugas | Bobot<br>Penilaian<br>(%) |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------|---------------------------|
|           |                                                                                                   | Indicators                                                                                                                                                                                                                                                     | Criteria                                                                                                                                                                                            | Synchronous                                                                                                                   | Asynchronous                                                                                                                    |                                                                                      |                                     |       |                           |
|           |                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                     | -5                                                                                                                            | -6                                                                                                                              |                                                                                      |                                     |       |                           |
| -1        | -2                                                                                                | -3                                                                                                                                                                                                                                                             | -4                                                                                                                                                                                                  | -5                                                                                                                            | -6                                                                                                                              | -7                                                                                   | -8                                  | -9    | -10                       |
| 1         | Pengenalan RPS , kontrak perkuliahan dan budaya BTP                                               | <ul style="list-style-type: none"><li>Menjelaskan Rps dan kontrak perkuliahan dan keterampilan dasar yang harus dimiliki serta memahami tantangan di dunia bisnis ke depannya.</li><li>Menjelaskan konsep budaya BTP yang sesuai dengan standard BTP</li></ul> | <b>Criteria:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Memahami dan Menjelaskan ruang lingkup kerja dan keterampilan dasar serta tantangan karir</li><li>Ketepatan dalam pemahaman konsep</li></ul> | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Kuliah</li><li>Diskusi</li><li>TM 1x (2x50)</li></ul>                    | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Belajar mandiri</li><li>E-Learning</li><li>Diskusi</li></ul>               | <b>Teks:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Slide Presentasi</li></ul>        | 1, 2, a, b                          | --    | 2%                        |
|           |                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Non-test task:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Diskusi keterampilan-keterampilan dasar yang harus dimiliki</li><li>Membentuk Kelompok diskusi</li></ul>                                | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Kuliah</li><li>Praktikum</li><li>TM 1x (2x50)</li></ul>                  | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Belajar mandiri</li><li>E-Learning</li><li>Diskusi melalui forum</li></ul> | <b>Praktek:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Kelompok Presentasi.</li></ul> | 1, 2, a, b                          | 3%    |                           |
| 2         | Mampu memahami konsep dasar pemasaran hospitality<br><br>Note:<br>Prinsip dasar pemasaran moderen | Menjelaskan menjelaskan konsep dasar pemasaran dan mampu memahami dasar pemasaran                                                                                                                                                                              | <b>Criteria:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Bauran pemasaran</li><li>Produk</li><li>Price</li><li>Place</li><li>Promotion</li></ul>                                                      | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Kuliah</li><li>Praktikum</li><li>TM 1x (2x50)</li></ul>                  | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Belajar mandiri</li><li>E-Learning</li><li>Diskusi melalui forum</li></ul> |                                                                                      |                                     |       | --                        |
|           |                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Non-test task:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Diskusi</li><li>Bentuk kelompok</li><li>Tugas Kelompok</li><li>Proses Belajar</li><li>Komparasi</li></ul>                               |                                                                                                                               |                                                                                                                                 |                                                                                      |                                     |       |                           |
| 3         | Mampu memahami dan menjelaskan Lingkungan pemasaran hospitality                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>Menjelaskan serta memahami konsep pemasaran</li><li>Memiliki keterampilan memahami lingkup pemasaran hospitality</li></ul>                                                                                               | <b>Criteria:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Ketepatan dalam Menjelaskan ruang lingkup pemasaran</li><li>Ketepatan dalam pemahaman konsep pemasaran</li></ul>                             | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Kuliah</li><li>Persentasi</li><li>Diskusi</li><li>TM 1x (2x70)</li></ul> | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Belajar mandiri</li><li>E-Learning</li><li>Diskusi melalui forum</li></ul> | <b>Slide Presentasi</b><br>Video                                                     | 1, 2, b, c                          |       | 5%                        |
|           |                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Non-test task:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Bentuk kelompok dan</li></ul>                                                                                                           |                                                                                                                               |                                                                                                                                 |                                                                                      |                                     |       |                           |

| Pertemuan | Sub-CPMIK                                              | Penilaian                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                         | Bentuk /Metode Pembelajaran;<br>Penugasan;<br>[Estimasi Waktu] |                                                                         | Type of Learning<br>Objective Materials<br>(LOM)    | Materi<br>Pembelajaran<br>[Pustaka] | Tugas | Bobot<br>Penilaian<br>(%) |
|-----------|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------|-------|---------------------------|
| -1        | -2                                                     | Indicators                                                                                                                          | Criteria                                                                                                                                                                                | Synchronous                                                    | Asynchronous                                                            |                                                     |                                     | -9    | -10                       |
|           |                                                        | -3                                                                                                                                  | -4                                                                                                                                                                                      |                                                                |                                                                         |                                                     |                                     |       |                           |
|           |                                                        |                                                                                                                                     | diskusi<br>• Diskusi tentang praktek membuat perencanaan                                                                                                                                |                                                                |                                                                         |                                                     |                                     |       |                           |
| 4         | Mampu memahami Perilaku konsumen Hospitality           | Menjelaskan tentang Cara memahami perilaku konsumen                                                                                 | Criteria:<br>Ketepatan dalam Cara mengambil keputusan<br>Non-test task:<br>•Diskusi<br>•Bentuk kelompok dan menganalisa bagaimana keputusan yang tepat                                  | Metode:<br>• Tatap Muka<br>• Tugas Mandiri<br>TM 1x (2x120)    | Metode:<br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum | Teks:<br>•Slide Presentasi                          | 1, 2, b, c                          |       | 5 %                       |
| 5         | Mampu memahami dan menjelaskan tentang Strategi Produk | • Menjelaskan serta memahami produk hospitality<br>• Menjelaskan dan memahami inovasi produk<br>• Menjelaskan perubahan tren produk | Criteria:<br>• Ketepatan dalam Menjelaskan Prinsip dasar produk hospitality<br>• Ketepatan dalam pemahaman konsep perubahan produk<br>Non-test task:<br>• Bentuk kelompok,<br>• Diskusi | Metode:<br>• Kuliah<br>• Diskusi<br>TM 1x (1x170)              | Metode:<br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum | • Slide Presentasi<br>• Video                       | 1, 2, a, b, c                       |       | 10 %                      |
| 6         | Mampu memahami keahlian dalam menetapkan harga         | Menjelaskan strategi penetapan harga                                                                                                | Criteria:<br>Ketepatan dalam Penetapan harga<br>Non-test task:<br>•Diskusi<br>•Bentuk kelompok dan menganalisa cara menentukan harga                                                    | Metode:<br>• Persentasi<br>• Tugas Mandiri<br>TM 4x (4x170)    | Metode:<br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum | Praktek:<br>Demonstrasi                             | 1, 2, b, c, d                       |       | 5 %                       |
| 7         | Mampu memahami dan menjelaskan Jalur jalur distribusi  | • Menjelaskan serta memahami langkah-langkah memilih jalur distribusi<br>• Menjelaskan dan memahami teknik jalur distribusi         | Criteria:<br>• Ketepatan dalam Menjelaskan dan memahami jalur distribusi<br>• Ketepatan dalam pemahaman konsep dan langkah langkah                                                      | Metode:<br>• Kuliah<br>• Diskusi<br>TM 1x (1x170)              | Metode:<br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum | • Slide Presentasi<br>• Video<br>• Diskusi Kelompok | 1, 2, a, b, c                       |       | 10 %                      |

| Pertemuan                   | Sub-CPMK                                                                   | Penilaian                                                             |                                                                                                                                                                                                              | Bentuk /Metode Pembelajaran;<br>Penugasan;<br>[Estimasi Waktu]  |                                                                                | Type of Learning<br>Objective Materials<br>(LOM) | Materi<br>Pembelajaran<br>[Pustaka] | Tugas | Bobot<br>Penilaian<br>(%) |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------|-------|---------------------------|
| -1                          | -2                                                                         | Indicators                                                            | Criteria                                                                                                                                                                                                     | Synchronous                                                     | Asynchronous                                                                   | -7                                               | -8                                  | -9    | -10                       |
|                             |                                                                            | -3                                                                    | -4                                                                                                                                                                                                           | -5                                                              | -6                                                                             |                                                  |                                     |       |                           |
|                             |                                                                            |                                                                       | membuat Jalur distribusi<br><br><b>Non-test task:</b><br>• Bentuk kelompok, dan diskusi tentang memilih jalur distribusi<br>• Diskusi tentang strategi jalur distribusi                                      |                                                                 |                                                                                |                                                  |                                     |       |                           |
| Ujian Tengah Semester (30%) |                                                                            |                                                                       |                                                                                                                                                                                                              |                                                                 |                                                                                |                                                  |                                     |       |                           |
| 9                           | Mampu memahami dan membuat promosi pemasaran                               | Menjelaskan serta mempraktekan membuat promosi                        | <b>Criteria:</b><br>• Ketepatan dalam Mengaplikasikan<br><br><b>Non-test task:</b><br>• Diskusi tentang hasil •Bentuk kelompok dan menganalisa hasil dan proses pembanding                                   | <b>Metode:</b><br>• Demonstration<br>• Diskusi<br>TM 4x (4x170) | <b>Metode:</b><br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum |                                                  | 1, 2, b, c, d                       |       | 5 %                       |
| 10                          | Mampu memahami dan menjelaskan tentang CRM (Coustomer Reration Manajemen ) | • Menjelaskan serta memahami CRM<br>• Menjelaskan caram membangun CRM | <b>Criteria:</b><br>• Ketepatan dalam Menjelaskan dan memahami<br>• Ketepatan dalam pemahaman konsep CRM<br><br><b>Non-test task:</b><br>• Bentuk kelompok, dan diskusi tentang<br>• Diskusi tentang praktek | <b>Metode:</b><br>• Kuliah<br>• Diskusi<br>TM 1x (1x170)        | <b>Metode:</b><br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum | • Slide Presentasi                               | 1, 2, a, b, c                       |       | 5%                        |
| 11                          | Mampu memahami Pemasaran digital                                           | Menjelaskan serta mempraktekan membuat rencana strategis              | <b>Criteria:</b><br>• Ketepatan dalam Mengaplikasikan rencana<br><br><b>Non-test task:</b><br>• Diskusi<br>•Bentuk kelompok                                                                                  | <b>Metode:</b><br>• Kuliah<br>• Diskusi<br>TM 1x (1x170)        | <b>Metode:</b><br>• Belajar mandiri<br>• E-Learning<br>• Diskusi melalui forum | • Slide Presentasi                               | 1, 2, b, c, d                       |       | 5 %                       |
| 12                          | Mampu memahami dan                                                         | • Menjelaskan serta                                                   | <b>Criteria:</b>                                                                                                                                                                                             | <b>Metode:</b>                                                  | <b>Metode:</b>                                                                 | • Slide Presentasi                               |                                     |       |                           |

| Pertemuan | Sub-CPMK                                                       | Penilaian                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Bentuk /Metode Pembelajaran; Penugasan; [Estimasi Waktu]                                                                           |                                                                                                                                     | Type of Learning Objective Materials (LOM)                                    | Materi Pembelajaran [Pustaka] | Tugas | Bobot Penilaian (%) |
|-----------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-------|---------------------|
|           |                                                                | Indicators                                                                                                                                                                                                          | Criteria                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Synchronous                                                                                                                        | Asynchronous                                                                                                                        |                                                                               |                               |       |                     |
| -1        | -2<br>menjelaskan Pemasaran MICE dan EVENT                     | -3<br>memahami <i>pemasaran MICE dan Event</i>                                                                                                                                                                      | -4<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Ketepatan dalam Menjelaskan dan memahami pemasaran Mice</li> <li>Ketepatan dalam pemahaman dalam mengatasi tantangan dalam pemasaran Event</li> </ul> <b>Non-test task:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bentuk kelompok, dan diskusi tentang mengatur SDM</li> <li>Diskusi tentang praktek</li> </ul> | -5<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah</li> <li>Diskusi</li> <li>TM 1x (1x170)</li> </ul>                             | -6<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Belajar mandiri</li> <li>E-Learning</li> <li>Diskusi melalui forum</li> </ul>          | -7<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi</li> </ul>               | -8<br>1, 2, a, b, c, d        | -9    | -10<br>5%           |
| 13        | Mampu memahami dan menyusun pemasaran makanan dan minuman      | Menjelaskan serta mempraktekan membuat konsep pemasaran makanan dan minuman                                                                                                                                         | <b>Criteria:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ketepatan dalam Mengaplikasikan model pemasaran</li> </ul> <b>Non-test task:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi tentang tugas</li> <li>Bentuk kelompok dan menganalisa pemasaran</li> </ul>                                                                                           | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Persentasi</li> <li>TM 4x (4x170)</li> </ul>                                 | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Belajar mandiri</li> <li>E-Learning</li> <li>Diskusi melalui forum</li> </ul> | <b>Praktek:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Persentasi</li> </ul>  | 1, 2, a, b, c, d              |       | 5 %                 |
| 14        | Mampu memahami dan menjelaskan tentang pemasaran berkelanjutan | <ul style="list-style-type: none"> <li>Menjelaskan serta memahami pemasaran</li> <li>Menjelaskan dan memahami metode perubahan pemasaran</li> <li>Menggunakan informasi yang efektif mengatasi perubahan</li> </ul> | <b>Criteria:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ketepatan dalam Menjelaskan dan memahami metode perubahan</li> <li>Ketepatan dalam pemahaman perubahan</li> </ul> <b>Non-test task:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bentuk kelompok, dan diskusi tentang metode manajemen perubahan</li> </ul>                                             | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah</li> <li>Diskusi</li> <li>TM 1x (1x170)</li> </ul>                    | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Belajar mandiri</li> <li>E-Learning</li> <li>Diskusi melalui forum</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Slide Presentasi</li> </ul>            | 1, 2, a, b, c, d              |       | 10%                 |
| 15        | Mampu memahami manajemen krisis                                | Menjelaskan tentang manajemen krisis                                                                                                                                                                                | <b>Criteria:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ketepatan dalam Memahami krisis manajemen</li> </ul> <b>Non-test task:</b>                                                                                                                                                                                                                            | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reset pasar</li> <li>Praktikum reset pasar</li> <li>TM 4x (4x170)</li> </ul> | <b>Metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Belajar mandiri</li> <li>E-Learning</li> <li>Diskusi melalui forum</li> </ul> | <b>Praktek:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reset pasar</li> </ul> |                               |       |                     |

[illegible]

**Rubrik Penilaian**

| Bentuk Evaluasi | Capaian Pembelajaran (%) | Instrumen Penilaian          | Tagihan (Bukti)           | Bobot Penilaian (%) |
|-----------------|--------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------|
| Pertemuan 1     | 2%                       | Aktifitas Pembelajaran Kelas | RPS & Kontrak Perkuliahan | 2%                  |
| Pertemuan 2     | 3%                       | Aktifitas Pembelajaran Kelas | Absensi, Form Observasi   | 3%                  |
| Pertemuan 3     | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran Kelas | Excel                     | 5%                  |
| Pertemuan 4     | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran       | Absensi, Form Observasi   | 5%                  |
| Pertemuan 5     | 10%                      | Rubrik Penilaian             | Excel                     | 10%                 |
| Pertemuan 6     | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran       | Absensi, Form Observasi   | 5%                  |
| Pertemuan 7     | 5%                       | Rubrik Penilaian             | Excel                     | 5%                  |
| Pertemuan 8     | 5%                       | Essay                        | Mid test paper            | 5%                  |
| Pertemuan 9     | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran Kelas | Absensi, Form Observasi   | 5%                  |
| Pertemuan 10    | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran Kelas | Absensi, Form Observasi   | 5%                  |
| Pertemuan 11    | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran       | Form penilaian Presentasi | 5%                  |
| Pertemuan 12    | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran Kelas | Absensi, Form Observasi   | 5%                  |
| Pertemuan 13    | 5%                       | Aktifitas Pembelajaran       | Form penilaian Presentasi | 5%                  |
| Pertemuan 14    | 5%                       | Rubrik Penilaian             | Absensi, Form Observasi   | 5%                  |
| Pertemuan 15    | 10%                      | Working Plan                 | Absensi, Form Observasi   | 10%                 |
| Pertemuan 16    | 20%                      | Finnal Test                  | Video Promosi             | 20%                 |
| Total           |                          |                              |                           | 100                 |

**Rubrik Penilaian Ujian Tengah Semester:**

| Kriteria / No Soal | Capaian Pembelajaran (%) | Baik Sekali            | Cukup                 | Kurang                |
|--------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Soal 1             | 25%                      | Menjawab 5 poin utama  | Menjawab 3 poin utama | Menjawab 2 poin utama |
| Soal 2             | 25%                      | Menjawab 7 poin Utama  | Menjawab 5 poin utama | Menjawab 2 poin utama |
| Soal 3             | 25%                      | Menjawab 10 poin Utama | Menjawab 5 poin utama | Menjawab 2 poin utama |
| Soal 4             | 25%                      | Menjawab 5 poin utama  | Menjawab 3 poin utama | Menjawab 2 poin utama |

**Rubrik Penilaian Ujian Akhir Semester:**

| Kriteria / No Soal | Capaian Pembelajaran (%) | Baik Sekali                                                                           | Cukup                                                                                                                                   | Kurang                                                                                 |
|--------------------|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Topik              | 10%                      | Topik berdasarkan relevansi terbaru yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan      | Topik berdasarkan relevansi terbaru yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan produk tetapi tidak didukung fenomena di lapangan      | Topik berdasarkan fenomena yang tidak relevan                                          |
| Ide & Gagasan      | 20%                      | Ide & Gagasan berdasarkan konsep terkini yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan | Ide & Gagasan berdasarkan konsep terkini yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan produk tetapi tidak didukung fenomena di lapangan | Ide & Gagasan berdasarkan konsep terkini berdasarkan fenomena yang tidak relevan       |
| Akurasi            | 50%                      | Keakuratan memuat kecukupan dan formulasi yang sangat jelas                           | Keakuratan standar memuat kecukupan dan formulasi yang jelas                                                                            | Keakuratan standar memuat kecukupan dan formulasi yang tidak jelas                     |
| Format Waktu       | 20%                      | Sesuai dengan Durasi yang ditentukan dan sesuai pedoman working plan                  | Melebihi atau Kurang dari Durasi yang ditentukan dan sesuai pedoman working plan                                                        | Melebihi atau Kurang dari Durasi yang ditentukan dan tidak sesuai pedoman working plan |