|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **Manajemen Pemasaran Jasa** | | | | |
| **KODE** | | **20246** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **5** |
| **TUGAS KE-** | | **1 (satu)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Review dan presentasi |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu mempresentasikan materi yang telah diajarkan pada pertemuan 1 dan 2 serta mampu mengeskplorasi materi terkini manajemen pemasaran jasa dari berbagai sumber |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Presentasikan Contoh dan Dampak dari lima kekuatan (kebijakan pemerintah, perubahan sosial, tren bisnis, kamajuan teknologi, dan globalisasi) yang mendorong pesatnya pertumbuhan di sektor jasa? Coba Anda jelaskan apa perbedaan barang dan jasa, berikan contohnya? Berikan contoh dan penjelasannya karakteristik jasa, jenis tawaran jasa, tingkatan produk jasa, problematika dan strategi karakteristik jasa yang berkarakter? |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** |
| Tugas dikerjakan oleh kelompok, setiap kelompok beranggotakan 3 orang mahasiswa  Batas waktu: 1 (satu) minggu, yaitu dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan minggu ke 3. |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di tik dalam format Microsoft Words (print out dikumpulkan)  Tugas presentasi di buat dalam format Microsoft Power Point (soft copy dkumpulkan)  Diberikan nama mahasiswa, NPM, program studi, kelas. |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Presentasi * Print out * Soft copy file presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 40%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **Manajemen Pemasaran Jasa** | | | | |
| **KODE** | | **20246** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **5** |
| **TUGAS KE-** | | **2 (dua)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Review dan presentasi |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu mempresentasikan materi yang telah diajarkan pada pertemuan 3,4 dan 5 serta mampu mengeskplorasi materi terkini manajemen pemasaran jasa dari berbagai sumber |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Presentasikan mengenai Manajemen kualitas jasa dan dimensinya, contoh dan dampak dari adanya kesenjangan kualitas jasa (service gap)? Coba berikan contoh Positioning produk jasa yang saudara tahu, beserta keunggulan kompetititfnya? Berikan contoh dan penjelasannya bagaimana mengembangkan produk jasa, dan branding produk jasa? |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** |
| Tugas dikerjakan oleh kelompok, setiap kelompok beranggotakan 3 orang mahasiswa  Batas waktu: 1 (satu) minggu, yaitu dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan minggu ke 6. |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di tik dalam format Microsoft Words (print out dikumpulkan)  Tugas presentasi di buat dalam format Microsoft Power Point (soft copy dkumpulkan)  Diberikan nama mahasiswa, NPM, program studi, kelas. |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Presentasi * Print out * Soft copy file presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 40%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **Manajemen Pemasaran Jasa** | | | | |
| **KODE** | | **20246** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **5** |
| **TUGAS KE-** | | **3 (tiga)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Review dan presentasi |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu mempresentasikan materi yang telah diajarkan pada pertemuan 6 dan 7 serta mampu mengeskplorasi materi terkini manajemen pemasaran jasa dari berbagai sumber |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Presentasikan dampak dari pemilihan tempat distribusi dan perantara bagi produk jasa? (misalnya produk jasa travel, reparasi atau bengkel kendaraan). Berikan penjelasan mengenai Sistem informasi kualitas jasa, jasa yang berkualitas, mengukur kualitas jasa, dan produktivitas jasa! |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** |
| Tugas dikerjakan oleh kelompok, setiap kelompok beranggotakan 3 orang mahasiswa  Batas waktu: 1 (satu) minggu, yaitu dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan minggu ke 9 (setelah uts). |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di tik dalam format Microsoft Words (print out dikumpulkan)  Tugas presentasi di buat dalam format Microsoft Power Point (soft copy dkumpulkan)  Diberikan nama mahasiswa, NPM, program studi, kelas. |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Presentasi * Print out * Soft copy file presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 40%. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | |
| **RENCANA TUGAS MAHASISWA** | | | | | | |
| **MATA KULIAH** | | **Manajemen Pemasaran Jasa** | | | | |
| **KODE** | | **20246** | **SKS** | **3** | **SEMESTER** | **5** |
| **TUGAS KE-** | | **4 (empat)** | | | | |

|  |
| --- |
| **BENTUK TUGAS** |
| Review dan presentasi |
| **TUJUAN TUGAS** |
| Mahasiswa mampu mempresentasikan materi yang telah diajarkan pada pertemuan 9, 10 dan 11 serta mampu mengeskplorasi materi terkini manajemen pemasaran jasa dari berbagai sumber |
| **DESKRIPSI TUGAS** |
| 1. Presentasikan Bauran pemasaran jasa dan nilai pelanggan? Berikan contoh dan penjelasan serta dampak dari strategi penetapan harga jasa? (jasa restoran, jasa transportasi ojek online, jasa pesan antar makanan secara online) Bagaimana cara strategi promosi jasa berikan penjelasan! Berikan Pengertian CRM, manfaat CRM, customer life value, dan proses CRM? |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** |
| Tugas dikerjakan oleh kelompok, setiap kelompok beranggotakan 3 orang mahasiswa  Batas waktu: 1 (satu) minggu, yaitu dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan minggu ke 12 (setelah uts). |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** |
| Tugas di tik dalam format Microsoft Words (print out dikumpulkan)  Tugas presentasi di buat dalam format Microsoft Power Point (soft copy dkumpulkan)  Diberikan nama mahasiswa, NPM, program studi, kelas. |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** |
| Indikator penilaian   * Presentasi * Print out * Soft copy file presentasi   Kriteria penilaian   * Ketepatan waktu mengumpulkan tugas   Bobot penilaian: Total bobot nilai tugas ialah 40%. |