



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)
PROGRAM STUDI S1 ADMINISTRASI KESEHATAN
SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN RS HUSADA

MATA AJAR : **MANAJEMEN PEMASARAN FASILITAS KESEHATAN**
PERIODE : **FEBRUARI 2025 – JULI 2025**
TAHUN AKADEMIK : **2024-2025**
KOORDINATOR : **Ellynia, S.E.,M.M**
PENGAJAR : **Ellynia, S.E.,M.M**



SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN RS HUSADA

PROGRAM STUDI S1 ADMINISTRASI KESEHATAN

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	Jumlah Pertemuan	SEMESTER	Tgl Penyusunan
MANAJEMEN PEMASARAN FASILITAS KESEHATAN		ADK410	Ilmu Ekonomi dan Manajemen	2 SKS (2 T)	(2x50'x14)=1400	IV	10 Februari 2025
		Koordinator MK			Ka PRODI		
		 Ellynia, S.E., M.M.			 Ns. Sarah Geltri Harahap, S.Kep., M.K.M.		
		Koordinator: Pengampu:	Ellynia, S.E., M.M. Ellynia, S.E., M.M				
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI						
	1.	Mampu menguasai/ memahami ilmu dasar dan ilmu terapan administrasi kesehatan yang meliputi administrasi umum dan pelayanan, administrasi ketenagaan, administrasi sarana prasarana/ logistik, keuangan dan administrasi mutu fasilitas kesehatan (CPL.02) (Pengetahuan, Keterampilan Umum, Keterampilan Khusus)					
	2.	Mampu menjalankan/ melakukan tugas sebagai administrator kesehatan pada aspek administrasi umum dan pelayanan, administrasi ketenagaan, administrasi sarana prasarana/ logistik, keuangan dan administrasi mutu fasilitas kesehatan (CP.03) (Keterampilan Khusus, Pengetahuan, Keterampilan Umum)					
	3.	Mampu menunjukkan budaya organisasi (SerQuaResNC) dalam perilakunya yang terus ditumbuhkembangkan di lingkungan STIKes RS Husada (CPL.13)					
	CP-MK	Mampu memahami teori, konsep, prinsip-prinsip, langkah-langkah dalam penyelenggaraan Manajemen Pemasaran dalam bidang Kesehatan untuk diterapkan di Rumah Sakit dan Puskesmas.					

		M1 Mampu menjelaskan konsep Manajemen dan konsep Marketing M2 Mampu menjelaskan posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa M3 Mampu menjelaskan konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas M4 Mampu menjelaskan etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas M5 Mampu menjelaskan membangun Customer Value M6 Mampu menjelaskan konsep SPT M7 Mampu menjelaskan posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing M8 Mampu menjelaskan konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas
Diskripsi Singkat MK		Mata kuliah ini memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep, teori, prinsip, dan praktik manajemen pemasaran.
Bahan Kajian		1. Konsep Manajemen dan konsep Marketing 2. Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa 3. Konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas 4. Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas 5. Membangun Customer Value 6. Konsep SPT 7. Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing 8. Konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas
Metode Penilaian dan Pembobotan		1. Aktifitas partisipasif: 30% 2. Hasil proyek: 20% 3. Tugas 10% 4. Kuis: 5% 5. UTS: 15% 6. UAS: 20%
Pustaka	Utama : Pustaka Utama :	1. Stephen L. Vargo, Robert F. Lusch (2014), Service Dominant Logic, Preises, Perspectives, Possibilities 2. Walker, O. and Mullins, J. (2014), Marketing Strategy: A Decision-Focused Approach 8th 3. Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). Principles of Marketing. Pearson. 4. Berkowitz, E. N. (2016). Essentials of Health Care Marketing. Jones & Bartlett Learning. 5. Ginter, P. M., Duncan, W. J., & Swayne, L. E. (2013). Strategic Management of Health Care Organizations. Wiley. 6. Thomas, R. K. (2016). Health Services Marketing: A Practitioner's Guide. Springer. 7. Goldsmith, R. E., & Freiden, J. B. (2017). Health Care Marketing: Tools and Techniques. Jones & Bartlett Learning 8. Hurriyati R. Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen. Bandung: Alfabeta; 2015. 9. Herlinda Y. Hubungan Bauran Pemasaran (Marketing mix) dengan Keinginan Memanfaatkan kembali Pelayanan di Unit Rawat Inap RSUD Lubuk Basung Kabupaten Agam Tahun 2013. Padang: Universitas Andalas; 2013. 10. Sunyoto D. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran. Jakarta: CAPS; 2013.
Media	Perangkat lunak :	Perangkat keras :

Pembelajaran	Ms. Office	Laptop, LCD, Projector
Team Teaching	Ellynia, S.E.,M.M	
Mata Kuliah syarat	-	

Peta Kompetensi

Setelah menyelesaikan mata kuliah akuntansi keperawatan mahasiswa Semester IV Prodi Sarjana Administrasi Keperawatan STIKes RS Husada mampu memahami teori, konsep, prinsip-prinsip, langkah-langkah dalam penyelenggaraan Manajemen Pemasaran dalam bidang Kesehatan untuk diterapkan di Rumah Sakit dan Puskesmas.

Melakukan konsep, teori, prinsip, dan praktik manajemen pemasaran.

Melakukan konsep teori, konsep, prinsip-prinsip, langkah-langkah dalam penyelenggaraan Manajemen Pemasaran dalam bidang Kesehatan untuk diterapkan di Rumah Sakit dan Puskesmas.

Menjelaskan konsep manajemen dan konsep marketing

Menjelaskan posisi rumah sakit dan puskesmas dalam manajemen

Menjelaskan konsep & pengorganisasian untuk rumah sakit

Menjelaskan etika pemasaran, iklan & promosi di RS

Menjelaskan membangun customer value

Menjelaskan konsep SPT

Menjelaskan posisi RS & Puskesmas dalam persaingan marketing

Menjelaskan konsep marketing relationship & mampu mengaplikasikan dalam manajemen RS & Puskesmas

Menjelaskan konsep manajemen dan marketing

Menjelaskan konsep marketing relationship

RENCANA EVALUASI

No	Basis Evaluasi	Komponen Edukasi	Bobot Nilai (%)	Deskripsi (Indonesia)	Deskripsi (Inggris)
1	Aktifitas Partisipatif	-	30	Aktivitas partisipatif diperoleh dari aktivitas mahasiswa selama perkuliahan menggunakan Presentasi power point dan diskusi antar kelompok Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing	Participatory activities are obtained from student activities during lectures using Power Point presentations, journal reviews and case analysis. Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing
2	Hasil Proyek	-	20	Penyusunan proyek berupa POSTER https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing	Project preparation in video form Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing
3	Kognitif/ Pengetahuan	Tugas	10	Tugas dalam bentuk membuat makalah Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing	Assignment in the form of writing a paper Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing
4	Kognitif/ Pengetahuan	Quis	5	Mahasiswa menyelesaikan dan menganalisa soal quis yg dikerjakan melalui quizizz mengenai bahan kajian Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing	Students explain and analyze quiz questions that are done through quizizz regarding study materials. Link: https://drive.google.com/drive/folders/1IhwCEadGd2GM7L5eyqM-8d_aq6Nte45Y?usp=sharing
5	Kognitif/ Pengetahuan	Ujian Tengah Semester	15	Mahasiswa mengerjakan soal yang telah dibuat dosen mulai dari pertemuan 1 s.d 7 dalam bentuk multiple choise/ essay/ studi kasus/penalaran/dll	Students work on questions that have been made by the lecturer starting from meeting 1 to 7 in the form of multiple choice/essay/case study/reasoning/etc.
6	Kognitif/ Pengetahuan	Ujian Akhir Semester	20	Mahasiswa mengerjakan soal yang telah dibuat dosen mulai dari pertemuan 8 s.d 14 dalam bentuk multiple choise/ essay/ studi kasus/penalaran/dll Link:	Students work on questions that have been made by the lecturer starting from meetings 8 to 14 in the form of multiple choices/essays/case studies/reasoning/etc. Link:

Pertemuan	Waktu	Tanggal	CPL	Kemampuan akhir yang diharapkan	Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Pembelajaran	Indikator Penilaian		Media	Dosen	Bobot Penilaian (%)	Sumber
								Metode	Instrumen				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
I	1x100	Rabu, 19 Februari 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep manajemen dan konsep marketing	Kontrak Pembelajaran Konsep Manajemen dan konsep Marketing	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen menjelaskan tentang RPS 2. Dosen melakukan kontrak pembelajaran 3. Dosen memberikan materi tentang konsep manajemen dan konsep marketing	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. G-form/quizizz/LMS 2. Multiple choice	Daring: 1. Zoom Cloud Meeting 2. G-form/quizizz/LMS 3. Google Class Room 4. WhatsApp 5. Email 6. Science direct 7. SEfoRA (Search Engine for Research Article) Luring: 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9,10
II	1x100	Rabu, 26 Februari 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa	Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based</i>	1. Dosen memberikan materi tentang posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. G-form/quizizz/LMS 2. Multiple	Daring: 1. Zoom Cloud Meeting 2. G-form/quizizz	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9,10

					dan jasa	learning			choice	z/LMS 3. Google Class Room 4. WhatsApp 5. Email 6. Science direct 7. SEfoRA (Search Engine for Research Article) Luring: 8. 1. Power point			
III	1x100	Rabu, 05 Maret 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas	Konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas		1. Dosen memberikan materi tentang konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas	Pertanyaan HOTS terhadap: 3. Quiz 4. Forum Feedback	3. G-form/quizizz/LMS 4. Multiple choice	Daring: 1. Zoom Cloud Meeting 2. G-form/quizizz/LMS 3. Google Class Room 4. WhatsApp 5. Email 6. Science direct 7. SEfoRA (Search Engine for Research Article)	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9,10

										Luring: 1. Power point			
IV	1x100 ,	Rabu, 12 Maret 2025 Pkl 10.00- 11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas	Konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G- form/ quizizz/ LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G- form/quiziz z/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i> 7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10

V	1x100	Rabu, 19 Maret 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i> 7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10
VI	1x100	Rabu, 26 Maret 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i>	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10

										7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point			
VII	1x100	Rabu, 02 April 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan membangun Customer Value	Membangun Customer Value	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang membangun Customer Value	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i> 7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10

UTS: 21-25 April 2025

VIII	1x100	Rabu, 30 April 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan membangun Customer Value	Membangun Customer Value	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problembased learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang membangun Customer Value	Pertanyaan HOTS terhadap: 3. Quiz Forum Feedback	3. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 4. Multiple choice	Daring: 9. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 10. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 11. <i>Google Class Room</i> 12. <i>WhatsApp</i> 13. <i>Email</i> 14. <i>Science direct</i> 15. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10
IX	1x100	Rabu, 07 Mei 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep SPT	Konsep SPT	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang konsep SPT	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i> 7. <i>SEfoRA</i>	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10

										(Search Engine for Research Article)			
										Luring: 8. 1. Power point			
X	1x100	Rabu, 14 Mei 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep SPT	Konsep SPT	Bentuk: Kuliah Metode: Problem based learning	1. Dosen memberikan materi tentang konsep SPT	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. G-form/quizizz/LMS 2. Multiple choice	Daring: 1. Zoom Cloud Meeting 2. G-form/quizizz/LMS 3. Google Class Room 4. WhatsApp 5. Email 6. Science direct 7. SEfoRA (Search Engine for Research Article) Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10

XI	1x100	Rabu, 21 Mei 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i> 7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	8%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10
XII	1x100	Rabu, 28 Mei 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	Bentuk: Kuliah <i>Metode: Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i>	Ellynia, S.E.,M.M	8%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10

										7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point			
XIII	1x100	Rabu, 04 Juni 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	Konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Problem based learning</i>	1. Dosen memberikan materi tentang konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 2. Multiple choice	Daring: 1. <i>Zoom Cloud Meeting</i> 2. <i>G-form/quizizz/LMS</i> 3. <i>Google Class Room</i> 4. <i>WhatsApp</i> 5. <i>Email</i> 6. <i>Science direct</i> 7. <i>SEfoRA (Search Engine for Research Article)</i> Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10

XIV	1x100	Rabu, 11 Juni 2025 Pkl 10.00-11.40 WIB	CPL 2 CPL 3 CPL 13	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	Konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	Bentuk: Kuliah Metode: Problem based learning	1. Dosen memberikan materi tentang konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	Pertanyaan HOTS terhadap: 1. Quiz 2. Forum Feedback	1. G-form/quizizz/LMS 2. Multiple choice	Daring: 1. Zoom Cloud Meeting 2. G-form/quizizz/LMS 3. Google Class Room 4. WhatsApp 5. Email 6. Science direct 7. SEfoRA (Search Engine for Research Article) Luring: 8. 1. Power point	Ellynia, S.E.,M.M	7%	1,2,3,4 5,6,7,8,9 ,10
-----	-------	---	--------------------------	---	---	--	--	---	---	--	-------------------	----	-----------------------------

UAS: 21-25 Juli 2025

Mengetahui,

Ka.Prodi S1 Administrasi Kesehatan



Ns. Sarah Gelita Harahap, S.Kep., M.K.M.
NIK: 122. 940. 089

Jakarta, 10 Februari 2025

Koordinator MK

Ellynia, S.E.,M.M
NIK: 216.790.057

PETUNJUK TUGAS 1
(AKTIVITAS PARTISIPATIF)

Mata kuliah (sks)	:	Manajemen Pemasaraan Fasilitas Kesehatan (2 SKS: 2T)
Kode	:	ADK410
Semester	:	IV
Tugas ke	:	1 (satu)
Nama tugas	:	Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa
Sub CPMK	:	Mengenal Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa
Tujuan tugas	:	Mahasiswa mampu mengenal tentang Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa
Waktu Pelaksanaan tugas	:	Dipertemuan perkuliahan ke- 3
Waktu penyerahan tugas	:	Diserahkan maksimal pada pertemuan ke-4
Deskripsi/ Uraian tugas	:	1. Mahasiswa membuat draft hal hal yg harus di persiapkan saat membahas tentang Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa 2. Mahasiswa menjelaskan Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa 3. Tugas dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan 4
Bentuk dan Format Luaran	:	1. Membuat essay dan presentasi 2. Simulasi kedepan kelas untuk menjelaskan Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa 3. Modul
Indikator, Kriteria dan Bobot Penilaian	:	1. Semakin benar/akurat dalam memahami Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa 2. Semakin benar/akurat cara pengucapan menjelaskan Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa 3. Semakin banyak data yg di perkenalkan semakin baik
Lain-lain	:	1. Setelah mahasiswa mendapat masukan dosen pengajar, segera revisi dan latihan kembali minggu depannya. 2. Terlambat mengumpulkan tugas maka ada pengurangan point
Daftar Rujukan	:	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10

PETUNJUK TUGAS 2
(HASIL PROYEK/ *PROJECT BASED LEARNING*)

Mata kuliah (sks)	:	Manajemen Pemasaraan Fasilitas Kesehatan (2 SKS: 2T)
Kode	:	ADK410
Semester	:	IV
Tugas ke	:	2 (dua)
Nama tugas	:	Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas
Sub CPMK	:	Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas
Tujuan tugas	:	Mahasiswa mampu mengenal Konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas
Waktu Pelaksanaan tugas	:	Dipertemuan perkuliahan ke- 6
Waktu penyerahan tugas	:	Diserahkan maksimal pada pertemuan ke-7
Deskripsi/ Uraian tugas	:	1. Mahasiswa membuat kelompok masing-masing berjumlah 4-5 orang 2. Mahasiswa membuat Strategi media sosial untuk Klinik/Rumah Sakit 3. Mahasiswa membuat poster terkait strategi medial sosial untuk sebuah klinik/Rumah sakit lalu upload ke instagram dan di tag ke dosen pengajar atau dosen koordinator 3. Tugas dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan 7
Bentuk dan Format Luaran	:	1. Membuat Poster 2. Simulasi kedepan kelas untuk menjelaskan Strategi media sosial untuk Klinik/Rumah Sakit
Indikator, Kriteria dan Bobot Penilaian	:	1. Semakin benar/akurat dalam memahami Strategi media sosial untuk Klinik/Rumah Sakit 2. Semakin benar/akurat cara pengucapan menjelaskan Strategi media sosial untuk Klinik/Rumah Sakit 3. Semakin banyak data yg di perkenalkan semakin baik
Lain-lain	:	1. Setelah mahasiswa mendapat masukan dosen pengajar, segera revisi dan latihan kembali minggu depannya. 2. Terlambat mengumpulkan tugas maka ada pengurangan point
Daftar Rujukan	:	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10

PETUNJUK TUGAS 3
(KOGNITIF/ PENGETAHUAN (TUGAS))

Mata kuliah (sks)	:	Manajemen Pemasaraan Fasilitas Kesehatan (2 SKS: 2T)
Kode	:	ADK410
Semester	:	IV
Tugas ke	:	3 (tiga)
Nama tugas	:	Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing
Sub CPMK	:	Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing
Tujuan tugas	:	Mahasiswa mampu mengenal tentang Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing
Waktu Pelaksanaan tugas	:	Dipertemuan perkuliahan ke- 8
Waktu penyerahan tugas	:	Diserahkan maksimal pada pertemuan ke-9
Deskripsi/ Uraian tugas	:	1. Mahasiswa membuat kelompok dengan masing-masing kelompok berjumlah 4 orang 2. Mahasiswa membuat laporan tentang strategi pemasaran, tantangan, dan peluang dalam sebuah pelayanan kesehatan 3. Tugas dikumpulkan dan dipresentasikan pada pertemuan 9
Bentuk dan Format Luaran		1. Membuat laporan dan presentasi
Indikator, Kriteria dan Bobot Penilaian	:	1. Semakin benar/akurat dalam memahami Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas 2. Semakin benar/akurat cara pengucapan menjelaskan Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas 3. Semakin banyak data yg di perkenalkan semakin baik
Lain-lain		1. Setelah mahasiswa mendapat masukan dosen pengajar, segera revisi dan latihan kembali minggu depannya. 2. Terlambat mengumpulkan tugas maka ada pengurangan point
Daftar Rujukan		1,2,3,4,5,6,7,8,9,10

LAMPIRAN:

KEGIATAN DISKUSI/SEMINAR

No.	Kelompok	Ruangan	WAKTU	TOPIK	TIM PENGAJAR
1.	I				
2.	II				
3.	III				
4.	IV				

1. KELOMPOK DISKUSI

KELOMPOK DISKUSI

N o.	KELOMPOK I	KELOMPOK II	KELOMPOK III	KELOMPOK IV
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN RS HUSADA

PENILAIAN HASIL DISKUSI

Kelompok :
Nama Pengajar:
Hari/tanggal :

Judul/ topik bahasan:
Waktu:

Anggota kelompok:
1.....
2.
3.
4.

Partisipasi anggota kelompok terhadap setiap presentasi yang dilakukan anggota

SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN RS HUSADA

LEMBAR EVALUASI PESERTA DALAM DISKUSI KELOMPOK
(UNTUK EVALUASI FORMATIF OLEH PENGAJAR)

Kelompok :
Nama Pengajar:
Hari/tanggal :

Judul/ topik bahasan:
Waktu:
Tahun Akademik:

No	Nama mahasiswa	Peran Peserta				Perilaku	
		Sharin g	Argumentasi	Aktifita s	Dominan	Disiplin/kehadiran	Komunikasi

Keterangan:

	Nilai		
	0-5	6-7	8-10
SHARING	Kurang	Kadang-kadang	Selalu
ARGUMENTASI	Kurang	Cukup	Baik
AKTIFITAS	Kurang	Cukup	Baik
KOMUNIKASI	Kurang	Cukup	Baik

	Nilai		
	-5	-3	0
DOMINASI	Ya	Kadang-kadang	Tidak
DISIPLIN/KEHADIRAN	Terlambat > 15'	Terlambat < 15'	Tepat waktu

Defenisi butir evaluasi:

- Sharing : berbagi pendapat/pengetahuan yang sesuai dengan lingkup bahasan diantara anggota kelompok
- Argumentasi : memberikan pengetahuan dan tanggapan yang logis berdasarkan literatur yang dibacanya
- Aktifitas : giat dalam diskusi tanpa didorong pengajar/fasilitator
- Dominan : sikap menguasai forum pada saat diskusi kelompok
- Komunikasi : menyimak, menjelaskan dan bertanya dengan menggunakan bahasa yang baik dan benar serta sistematis

Jakarta,.....

Nama Pengajar/Fasilitator

PENILAIAN HASIL MAKALAH MAHASISWA

Kelompok :
Nama Pengajar/Fasilitator :
Judul/ topik bahasan :
Waktu :
Tahun Akademik :
Anggota Kelompok :

1		5		9	
2		6		10	
3		7		11	
4		8		12	

		Angka		Faktor	Nilai
1	Kelengkapan laporan (lihat pedoman penilaian)		X	1.5	
2	Isi laporan:				
	a. Sistematis		X	2.5	
	b. Pembahasan makalah		X	2.5	
	c. Acuan sahih		X	2.5	
3	Penampilan laporan:				
	a. Rapih		X	0.5	
	b. Bersih		X	0.5	
		Nilai Akhir			

Rentang angka:

	6	10	
Lengkap, mdmenuhi syatar minima			lengkap dan bagus
Tidak sistematis			sistematis, baik sekali
Pembahasan salah			pembahasan benar dan logis
Tampilan buruk			tampilan sangat bagus

Pedoman penilaian:

- A. Bila memenuhi syarat minimal dibawah ini, angka untuk “kelengkapan” 6
- Isi lengkap : pendahuluan, isi, pembahasan, penutup, daftar pustaka
 - Dalam pendahuluan ada latar belakang dan tujuan penulisan makalah
 - Pembahasan ditampilkan
 - Ada kesimpulan
- Bila tidak lengkap, diberi angka 3
- Nilai hukuman jika laporan terlambat dikumpulkan : (-10) per hari dari nilai akhir



MANAJEMEN PEMASARAN FASILITAS KESEHATAN
KISI – KISI SOAL UTS DAN UAS
SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN RS HUSADA
TAHUN AJARAN 2024/2025 (GENAP)

Program Studi	: S1Administrasi Kesehatan
MK	: Manajemen Pemasaran Fasilitas Kesehatan
Beban SKS	: 2 SKS (2T)
Semester	: IV
Bentuk test	: Multiple Choice Question
Jumlah soal	: 40 butir soal MCQ
Lama ujian	: 60 menit

No	Pokok Bahasan & Sub- pokok bahasan	Jenjang kemampuan					Jumlah	%	Nomor soal
		C1/C2	C3	C4	C5	C6	Butir soal		
1	Konsep Manajemen dan konsep Marketing	0	1	2	2	0	5	0,075	1-5
2	Posisi Rumah Sakit dan Puskesmas dalam manajemen produk barang dan jasa	0	1	1	2	0	4	0,075	6-9
3	Konsep & pengorganisasian Marketing untuk Rumah Sakit & Puskesmas	0	1	1	1	0	3	0,075	10-12
4	Etika Pemasaran, Iklan & Promosi di Rumah Sakit dan Puskesmas	0	2	3	3	0	8	0,075	13-20
5	Membangun Customer Value	0	1	1	2	0	4	0,075	21-24
6	Konsep SPT	0	2	2	2	0	6	0,075	25-30
7	Posisi Rumah Sakit & Puskesmas dalam persaingan Marketing	0	1	1	1	0	3	0,075	31-33
8	Konsep Marketing Relationship dan mampu mengaplikasikan dalam manajemen Rumah Sakit & Puskesmas	0	2	3	2	0	7	0,075	34-40
	Total	0	11	14	15	0	40	100	