

PROFIL LULUSAN & CAPAIAN PEMBELAJARAN

JENJANG : D III
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN PEMASARAN

A. VISI

Menjadi program studi unggulan dalam bidang manajemen pemasaran tingkat lokal dan regional

B. MISI

1. Menyelenggarakan pendidikan tinggi vokasi dalam bidang manajemen pemasaran yang mampu mengisi berbagai posisi operasional pasar kerja lokal dan regional dan/atau memiliki kemampuan berwirausaha.
2. Menyelenggarakan penelitian pemasaran terapan dan pelayanan kepada masyarakat guna membantu pengembangan industri, pemerintah, dan masyarakat luas.
3. "Mengembangkan suasana akademis di kalangan civitas akademika yang memungkinkan terjadinya produktivitas dan kualitas kerja yang tinggi.

C. PROFIL LULUSAN:

- Pengelola Kegiatan Penjualan : Mampu mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan, melaksanakan komunikasi efektif, melaksanakan penulisan bisnis (business writing), melakukan pendekatan kepada calon pelanggan potensial, melaksanakan keterampilan penjualan dan menyusun aktivitas rencana penjualan
- Pengelola Kegiatan Layanan : Mampu mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan, melaksanakan komunikasi efektif, melaksanakan penulisan bisnis (business writing), mewujudkan kepuasan pelanggan dan menangani keluhan pelanggan
- Pengelola Merek : Mampu mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan, melaksanakan komunikasi efektif, melaksanakan penulisan bisnis (business writing), merencanakan riset terhadap sebuah merek, mengolah data riset dan melaksanakan event (bagian dari komunikasi merek)
- Wirausahawan : Mampu mengidentifikasi peluang usaha, merancang kegiatan usaha dan mengoperasionalkan kegiatan usaha

D. CAPAIAN PEMBELAJARAN:

1. SIKAP DAN TATA NILAI

- a. Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius;
- b. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.
- c. berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat,berbangsa, dan bernegara berdasarkan Pancasila;
- d. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
- e. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan dan agama serta pendapat/temuan original orang lain;
- f. bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan;
- g. taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara;
- h. menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik;

- i. menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang operasional pemasaran secara mandiri;
- j. menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan.

2. PENGUASAAN PENGETAHUAN

- a. Menguasai konsep dan metoda dan perangkat untuk mengelola kegiatan penjualan yang meliputi kemampuan untuk mengidentifikasi dan melakukan pendekatan kepada pelanggan potensial, membuat rencana penjualan, serta melakukan penjualan untuk berbagai jenis produk dan jasa.
- b. Menguasai konsep, metode dan perangkat untuk mengelola kegiatan layanan yang meliputi kemampuan berkomunikasi dengan efektif, mewujudkan kepuasan pelanggan, serta menanggapi keluhan pelanggan untuk berbagai jenis produk dan jasa.
- c. Menguasai konsep tentang metode penelitian yang mencakup survei, simulasi, dan eksperimen pada lingkup kuantitatif, secara eksploratif, deskriptif, dan verifikatif;
- d. Menguasai konsep dan metode dan perangkat untuk mengelola kegiatan event untuk berbagai jenis produk dan jasa.
- e. Menguasai etika bisnis dalam mengelola hubungan dengan pelanggan, pemasok, maupun pihak-pihak lain yang berkepentingan
- f. Menguasai pengetahuan tentang jenis dan regulasi organisasi lokal, regional, nasional terkait dengan kegiatan bisnis
- g. menguasai kaidah, prinsip dan teknik komunikasi lintas fungsi, level organisasi, dan budaya;
- h. Menguasai bahasa Inggris baik lisan maupun tulisan
- i. Menguasai konsep, metode, dan perangkat untuk mengidentifikasi peluang usaha serta merealisasikannya menjadi usaha yang berkelanjutan baik untuk produk maupun jasa

3. KETERAMPILAN UMUM

- a. mampu menyelesaikan pekerjaan berlingkup luas di bidang operasional pemasaran dan menganalisis data dengan beragam metode yang sesuai, baik yang belum maupun yang sudah baku;
- b. mampu menunjukkan kinerja bermutu dan terukur;
- c. mampu memecahkan masalah pekerjaan dengan sifat dan konteks yang sesuai dengan bidang keahlian terapan di bidang operasional pemasaran didasarkan pada pemikiran logis, inovatif, dan bertanggung jawab atas hasilnya secara mandiri;
- d. mampu menyusun laporan hasil dan proses kerja di bidang operasional pemasaran secara akurat dan sah serta mengomunikasikannya secara efektif kepada pihak lain yang membutuhkan;
- e. mampu bekerja sama, berkomunikasi, dan berinovatif dalam pekerjaannya di bidang operasional pemasaran;
- f. mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggungjawabnya;
- g. mampu melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja yang berada dibawah tanggung jawabnya, dan mengelola pengembangan kompetensi kerja secara mandiri;
- h. mampu mendokumentasikan, menyimpan, mengamankan, dan menemukan kembali data untuk menjamin kesahihan dan mencegah plagiasi ;

4. KETERAMPILAN KHUSUS

- a. Mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan mulai dari segmentasi, targeting, positioning, bauran pemasaran dan penjualan (selling)
- b. Melaksanakan komunikasi efektif mulai dari gaya komunikasi, teknik komunikasi, bahasa tubuh maupun penampilan guna melayani pelanggan
- c. Melaksanakan penulisan bisnis (business writing) mulai dari menentukan tujuan, kerangka pesan yang dapat menggambarkan kalimat pembuka, pesan inti, serta kalimat penutup dipersiapkan
- d. Melakukan pendekatan kepada calon pelanggan potensial mulai dari teknik mencari pelanggan potensial, mengontak pelanggan dan membuat jadwal pertemuan
- e. Melaksanakan keterampilan penjualan mulai dari mempersiapkan presentasi penjualan, melaksanakan presentasi sampai pada penutupan penjualan
- f. Menyusun rencana aktifitas penjualan mulai dari menyusun daftar penjualan, target penjualan sampai pada teritori penjualan
- g. Mewujudkan kepuasan pelanggan mulai dari menggali, mengidentifikasi, mengkonfirmasi ulang dan melaksanakan permintaan kebutuhan pelayanan pelanggan
- h. Menangani keluhan pelanggan mulai dari mendengarkan, mengkonfirmasi, menanggapi sampai menanggapi keluhan pelanggan.
- i. Merencanakan riset mulai dari identifikasi masalah sampai membuat desain riset
- j. Mengolah data riset mulai dari input data dalam instrumen riset dipindahkan ke alat pengolah data, sampai pengolahan data
- k. Melaksanakan Event (bagian dari komunikasi merek) mulai dari merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi event
- l. Mengidentifikasi peluang usaha, merancang kegiatan usaha dan mengoperasionalkan kegiatan usaha

E. KEUNGGULAN LULUSAN

Para lulusan diharapkan mampu menangani pekerjaan manajerial dan praktikal di bidang pemasaran, dapat mengelola kegiatan penjualan baik penjualan ke konsumen langsung (Business-to-Customer) maupun konsumen bisnis/industry (business-to-Business), dapat membantu mengelola manajerial ritel, mengerjakan pekerjaan praktikal di bidang logistic, pergudangan dan ekspor-impor, memproses data secara akurat, berkomunikasi secara efektif lisan dan tulisan dalam Bahasa Indonesia dan Inggris, mengelola informasi dan komunikasi untuk menunjang kegiatan pemasaran, serta memiliki spirit kewirausahaan.

FEBRUARI 2016