

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

	AKADEMI ANALIS FARMASI DAN MAKANAN SUNAN GIRI PONOROGO PRODI: D3 FARMASI				Kode Dokumen	
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)						
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Pemasaran Farmasi	FAR 510		P= 2		V	01-8-2021
OTORISASI <i>Wakil Direktur Pendidikan</i>	Pengembang RPS	Koordinator RMK		Ketua PRODI		
	Apt. Dra.Endang Ernawaningtyas .M.Kes	Apt. Endang Ernawaningtyas, M.Kes		Apt. Nasruhan Arifiyanto S.Farm.,M.Farm Klin		
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	KU2	Menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur				
	KU4	Menyusun laporan tentang hasil dan proses kerja dengan akurat dan sah, menkomunikasikan secara efektif kepada pihak lain yang membutuhkannya.				
	KU5	Bertanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok				
	KU6	Melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggungjawabnya.				
	KU7	Melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja yang berada dibawah tanggung jawabnya, dan mengelola pengembangan kompetensi kerja secara mandiri				
	KU8	Mendokumentasikan , menyimpan, mengamankan, dan menemukan kembali data untuk menjamin kesahihan				
KK3	Mampu melaksanakan distribusi sediaan farmasi , alat kesehatan, vaksin dan bahan medis habis pakai mengacu pada cara distribusi yang baik yang telah ditetapkan sesuai dengan etik dan aspek legal yang berlaku					

	KK5	Mampu menyampaikan informasi terkait pelayanan kefarmasian melalui komunikasi yang efektif baik interpersonal maupun professional kepada pasien, sejawat, apoteker, praktisi kesehatan lain dan masyarakat sesuai dengan kewenangan yang menjadi tanggung jawabnya.
	CPL ⇒ Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
	CPL1	Menguasai konsep dasar pemasaran dan saluran pemasaran sediaan farmasi
	CPL2	Menguasai konsep Medical Representatif
	CPL3	Menguasai konsep Wirausaha
	CPL ⇒ CPMK ⇒ Sub-CPMK	
	CPMK1	Sub CPMK 1 Memahami konsep dasar pemasaran farmasi
		Sub CPMK 2 Memahami Konsep saluran pemasaran
	CPMK2	Sub CPMK 3 Memahami Medical representatif
		Sub CPMK 4 Memahami kunci sukses dan ketrampilan medical representatif
	CPMK3	Sub CPMK 5 Memahami wirausaha
		Sub CPMK 6 Memahami sifat 2 ideal wirausaha
Deskripsi Singkat MK	Setelah mempelajari teori pemasaran farmasi yang diberikan oleh dosen pengampu matakuliah pada semester 5 menggunakan metode pembelajaran kolaborasi yang ditentukan, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan konsep manajemen , distribusi sediaan farmasi , pemasaran dan wirausaha .	
Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep dasar pemasaran farmasi 2. Saluran pemasaran sediaan farmasi 3. Medical Representatif 4. Konsep Wirausaha 	
Pustaka	Utama :	

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anief, Moh. 2008. Manajemen Farmasi . Jogjakarta : Gadjah Mada University Press 2. Ananda ,Rusydi,dkk.2016. Pengantar Kewirausahaan Rekayasa Akademik Melahirkan Entrepreneurship. Medan : Perdana Publisng 3. Saiman, Leonardus .2009. Kewirausahaan Teori , Praktek, dan Kasus Kasus Jakarta: Saleba empat
	Pendukung : <i>modul dan worksheet</i>
Dosen Pengampu	Apt. Dra. Endang Ernawaningtyas, M.Kes
Matakuliahsyarat	Pemasaran Farmasi

Pekan Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan akhir tiap tahapan belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [<i>Estimasi Waktu</i>]		Materi Pembelajaran [<i>Pustaka</i>]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Daring (<i>online</i>)	Luring (<i>offline</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1-4	Memahami konsep dasar pemasaran farmasi	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan dalam menjelaskan konsep manajemen secara umum • ketepatan dalam menjelaskan sistem pemasaran • ketepatan dalam menjelaskan konsep pemasaran pasar 	test (kuis, essay singkat)	BP: Praktikum MP: praktek (4x1x170)		<ul style="list-style-type: none"> • kontrak kuliah • Pendahuluan • Dasar dasar manajemen 	20

		<ul style="list-style-type: none"> • ketepatan dalam menjelaskan bauran pemasaran 					
5-7	Memahami Konsep saluran pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • ketepatan dalam menjelaskan fungsi utama saluran pemasaran • ketepatan dalam menjelaskan saluran pemasaran produk obat-obatan / sediaan farmasi. • Ketepatan dalam menjelaskan jenis-jenis saluran pemasaran 	test (kuis, essay singkat)	BP: praktikum MP praktek: TM: (3x1x170')		Konsep saluran pemasaran	20
8	Evaluasi Tengah Semester						
9-10	Memahami Medical representatif	<ul style="list-style-type: none"> • ketepatan menjelaskan pemahaman personal selling • ketepatan menjelaskan peran dan fungsi medical representative 	test (kuis dengan teknik mencongak)		BP: praktikum MP: praktek TM: (2x1x170)	<ul style="list-style-type: none"> • Personal selling • Medical representatif 	10

11	Memahami kunci sukses dan ketrampilan medical representatif	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan menjelaskan keutaman sikap medical representatif • ketepatan menjelaskan ketrampilan yang harus dimiliki medical representatif 	test (kuis, essay singkat)		BP: praktikum MP : praktek TM: (1x1x170')	Ketrampilan medical representatif	10
12-13	Memahami wirausaha	<ul style="list-style-type: none"> • ketepatan menjelaskan definisi wirausaha • ketepatan menjelaskan sifat dasar kemampuan pada seorang wirausaha 	(pre test-post test)		BP: praktikum MP: praktek	Wirausaha	20
14-15	Memahami sifat 2 ideal wirausaha	<ul style="list-style-type: none"> • ketepatan menjelaskan sifat sifat ideal wirausaha • ketepatan menjelaskan kemampuan yang dimiliki oleh seorang wirausaha 	soal essay		BP: praktikum MP: praktek	<ul style="list-style-type: none"> • sifat ideal wirausaha 	20

16	Evaluasi Akhir Semester						

