

Bagian 3

**Menyusun Tabel Spesifikasi
Menuliskan Butir-Butir Tes
Menentukan Skoring**

Tabel Spesifikasi : Materi Seragam

Kompetensi Yang akan diukur							
Materi							Jumlah
A.							
B.							
C							
Jumlah							

Tabel Spesifikasi : Materi Tidak Seragam

Kompetensi Yang akan diukur							
Materi							Jumlah
A.							
B.							
C							
Jumlah							

Tes Uraian (Essay Test)

Karakteristik bentuk tes ini, adalah :

1. Menghendaki uraian jawaban yang panjang.
2. Bentuk tes ini untuk mengukur tingkat kompetensi yang tinggi.
3. Jumlah proporsi soal bergantung pada standar kompetensi yang akan dicapai.
4. Bentuk soal ini mencegah jawaban spekulatif.
5. Tes uraian berimplikasi positif terhadap kemampuan dan keberanian mengemukakan pendapat dengan gaya bahasa sendiri.

Tes Uraian (Essay Test)

Karakteristik bentuk tes ini, adalah :

6. Bentuk tes uraian pada umumnya kurang mampu merepresentasikan keseluruhan bahan pembelajaran/perkuliahahan terutama bila dihadapkan pada pertimbangan waktu yang tersedia dan daya tahan konsentrasi peserta didik,
7. Mengoreksi jawaban tes uraian memerlukan daya ketelitian, memerlukan waktu yang lebih panjang dari bentuk soal lainnya, dan dapat mendorong penilaian subyektifitas.

Jenis Tes Uraian :

1. Tes Uraian terbuka: dalam jenis ini, testee memiliki kebebasan untuk merumuskan, mengorganisasikan dan menyajikan jawabannya.

Contoh :

- Sebutkan dan jelaskan teori-teori motivasi yang anda ketahui.
- Jelaskan pendapat anda tentang konsep Pemimpin Blusukan ala Jokowi dalam menjawab kepemimpinan Indonesia di masa depan ?.
- Sebutkan masalah-masalah yang dapat menimbulkan konflik dalam sebuah prganisasi.

Jenis Tes Uraian :

2. Tes Uraian terbatas : dalam bentuk tes ini, tester menuntut testee menguraikan jawabannya sesuai dengan batasan, arahan atau ketentuan-ketentuan yang ia sebutkan dalam soal itu.

Contoh :

- sebutkan dan jelaskan minimal dua teori motivasi awal dan dua teori motivasi Kontemporer. Jawaban saudara harus mencakup penjelasan landasan pemikiran dari tiap teori motivasi itu, isi pokok dari teori motivasi itu dan disertai contoh. Sajikan jawaban anda dengan menggunakan tabel.
- Jelaskan pendapat anda tentang konsep Pemimpin Blusukan ala Jokowi dalam menjawab kepemimpinan Indonesia di masa depan. Uraikan jawaban anda dari sudut pandang teori 'X', 'Y' dan 'Z'.

Menulis Tes Uraian

1. soal-soal merepresentasikan keseluruhan tujuan umum atau pokok pembelajaran/perkuliahahan.
2. Soal dirancang untuk mengukur tingkat kompetensi tinggi. (dalam domain kognitif sebaiknya pada ranah aplikasi, analisis, sintesis dan evaluasi. Kalaupun ranah pengetahuan dan pemahaman hendak dimunculkan pastikan hal itu penting dan memerlukan cakupan jawaban yang relatif cukup luas).
3. Sebaiknya soal dirancang untuk dijawab dengan uraian yang lengkap atau komprehensif dari bahan pembelajaran yang telah disampaikan.

Menulis Tes Uraian

4. Rumusan soal tidak menimbulkan multi-intrepretasi.
5. Teks pertanyaan tidak boleh terlalu umum. Perlu ditegaskan ketentuan /spesifikasi jawaban (jawaban seperti apa dan bagaimana yang dikehendaki).
6. Setiap butir soal dilengkapi kunci jawaban atau poin-poin yang harus ada dalam jawaban sebagai acuan penilaian.
7. Teks pertanyaan mudah dimengerti oleh testee.
8. Tentukan bobot untuk tiap soal.

Pokok Bahasan : Proses Pemasaran dan Perencanaan Pemasaran

Standar Kompetensi (Tujuan Instruksional Umum)

Setelah mengeksplorasi pokok bahasan ini, diharapkan mahasiswa dapat :

- 1. Menjelaskan lima langkah proses pemasaran menurut Kotler.**
- 2. Membuat sinopsis perencanaan pemasaran dengan benar.**

1. Menyebutkan dan menjelaskan dua pandangan proses pemasaran, 100% benar.

2. Menjelaskan sinopsis proses menganalisis pasar disertai penjelasan contoh kasus Atlas.

3. Menjelaskan sinopsi proses meneliti dan memilih pasar sasaran dengan menyebutkan 4 pertimbangan memilih pasar dan contoh penggunaan matriks pasar – produk, minimal 90% benar.

4. Merancang sinopsis strategi pemasaran dengan disertai contoh penggunaan peta positioning harga – mutu, minimal 90% benar.

5. Menjelaskan sinopsis konsep bauran pemasaran, 90% benar.

6. Membuat ringkasan eksekutif perencanaan pemasaran , 90% benar

Pokok Bahasan :
Mengelola Proses Pemasaran
dan Perencanaan Pemasaran

No.	Soal	Kisi-kisi jawaban	Skor
1.	Gambarkan dan jelaskan pandangan proses pemasaran modern. Jelaskan pula perbedaan pandangan proses pemasaran tradisional dan modern.	1. dua Gambar pandangan proses pemasaran 2. Penjelasan tiap tahap pandangan proses pemasaran modern yang mencakup tahap 3 tahap dalam memilih nilai, 5 tahap dalam memberi nilai dan 3 tahap dalam menyampaikan nilai. 3. Tradisional: membuat – menjual. Vs memilih, memberi dan menyampaikan nilai.	

Pokok Bahasan :
Mengelola Proses Pemasaran
dan Perencanaan Pemasaran

No.	Soal	Kisi-kisi jawaban	Skor
2.	Uraikan sinopsis proses menganalisis pemasaran dan berikan contoh kasusnya dengan menggunakan matriks pasar-produk. Contoh harus berbeda dari buku (hasil pengamatan sendiri diberikan apresiasi nilai lebih).	<ol style="list-style-type: none">a. Menyebutkan sistim informasi dan meneliti peluang dengan variabel-variabel , seperti : karakteristik pelanggan, kebutuhan dan keinginan, lokasi, persaingan, cara pembayaran , demografi, ekonomi, politik, teknologi, sosial budaya.b. Contoh menganalisis pasar dengan matrik : pasar-produk.	

Pokok Bahasan :
Mengelola Proses Pemasaran
dan Perencanaan Pemasaran

No.	Soal	Kisi-kisi jawaban	Skor
3.	<p>Deskripsikan sinopsis meneliti dan memilih pasar dengan menyebutkan minimal 4 variabel memilih pasar. Sertakan dalam uraianmu itu contoh penggunaan matriks: pasar-produk dalam memilih pasar sasaran.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Tujuan memilih pasar b. Variabel memilih pasar sasaran c. Matriks : pasar-produk dan penjelasannya dengan contoh sendiri. 	
4.	<p>Buatlah rancangan strategi pemasaran dengan menggunakan matriks : harga-mutu. (contoh harus berbeda dari buku, hasil pengamatan sendiri akan diberikan apresiasi nilai lebih). Jelaskan pula apa tujuan membuat rancangan strategi pemasaran.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Rancangan strategi pemasaran dengan menggunakan matriks : harga-Mutu (buatan sendiri). 	

Pokok Bahasan :
Mengelola Proses Pemasaran
dan Perencanaan Pemasaran

No.	Soal	Kisi-kisi jawaban	Skor
5.	Jelaskan tentang komponen-komponen bauran pemasaran beserta variabel-variabelnya.	a. Produk (jenis, mutu, rancangan, kemasan, penyajian,), harga (harga dasar, rabat, jangka waktu, syarat) promosi (penjualan, iklan, wiraniaga, hubungan langsung....dan tempat. (saluran, wilayah, transportasi...)). Minimal 5 variabel untuk tiap komponen bauran.	

Pokok Bahasan :
Mengelola Proses Pemasaran
dan Perencanaan Pemasaran

No.	Soal	Kisi-kisi jawaban	Skor
6.	Buatlah contoh ringkasan eksekutif perencanaan pemasaran.	Mencakup : a. Jenis produk b. Analisis lingkungan pasar c. penjelasan produk d. Pasar sasaran e. Positioning f. Strategi pemasaran dan alasan penggunaan strategi. g. Program kerja ; (apa, oleh siapa, kapan, biaya). h. Proyeksi laba rugi (harga x quantity) – biaya ² .	

	Kompetensi Mahasiswa yang Lulus Matakuliah Pemasaran:	Skenario Perkuliahan
1.	Mampu membuat analisis lingkungan pemasaran (analisis SWOT kualitatif: deskripsi rasionalisasi)	<p>a. Di awal pertemuan dosen menjelaskan profil lulusan matakuliah marketing di Perbanas, membahas silabus dan jadwal perkuliahan.</p> <p>b. Setiap item merupakan tugas individu. Dalam bentuk karya tulis, setiap item tugas merupakan PR waktu 1 pekan,.. Setelah fdiberikan eedback, perbaiki 3x24jam.setiap tugas ada 3 orang yang membahas obyek yang sama.</p> <p>c. Bahan kuliah yang dipandang bisa difahami sendiri oleh mahasiswa tidak termasuk bahagian pembahasan pada perkuliahan kecuali mahasiswa bertanya. Sebagai bukti mahasiswa faham mahasiswa menyerahkan buku kerja perkuliahan yang berisijawaban untuk daftar pertanyaan tentang konsep-konsep penting di setiap bab dalam buku refrensi, yang dosen telah susun Dikumpul sepekan sebelum tugas kompetensi utama. (tugas karya tulis).</p> <p>d. Karya terbaik dipresentasikan dan mendapat tanggapan dari 2 orang lainnya yang mengerjakan obyek yang sama dan teman-teman sekelas.nya.</p> <p>e. UTS : kompetensi 1, 2 dan konsep kompetensi UAS : kompetensi 3, 4 dan 5. Tingkat kompetensi : aplikasi, analisi dan sintesis. Bentuk soal : analisis/s/studi kasus dan membuat contoh aplikasi.</p>
2	Menguasai teknik segmentasi, memilih pasar dan menetapkan positioning.	
3.	Mempu membuat rancangan strategi pemasaran yang uraikan berdasar konsep bauran pemasaran .	
4.	Mampu merancang program pemasaran yang mencakup teknis menetapkan dan mengukur merk, merancang strategi penetapan harga, menetapkan saluran pemasaran, mengelola wiraniaga.	
5	Mengevaluasi program pemasaran.	

Menghitung Skor

Untuk soal jenis uraian (essay test) :

1. Menuliskan kisi-kisi jawaban untuk setiap soal.
2. Mempertimbangkan tingkat kesukaran tiap soal. Semakin tinggi tingkat kesukaran semakin tinggi skor yang diberikan.
3. Memberi skor untuk tiap soal.
4. Menjumlah total skor.
5. Mengubah skor menjadi nilai.