



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran Bank		PBS-410311	Wajib Fakultas	3	4	20 Januari 2025
OTORISASI		Pengembang RPS	Koordinator MK		Koordinator Program Studi	
		Dr. Muhamad Irpan Nurhab, M.Si	Dr. Muhamad Irpan Nurhab, M.Si		Katra Pramadeka, M.EI	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL:	Menjadi manajer,wirausahawan dan ilmuwan				
		SIKAP				
	SU 1	Menunjukkan sikap yang menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berlandaskan agama, moral, dan etika				
	SU 7	Menunjukkan sikap yang taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara				
	SU 8	Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik				
	SU 9	Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri				
	SU 10	Menginternalisasikan semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan				
	SN 1	Menunjukkan komitmen dan profesionalitas terhadap profesi yang dijalani				
SN 2	Memiliki budaya pencapaian yang tinggi					

	SK 1	Kemauan belajar secara terus menerus dan tidak berhenti walaupun telah menyelesaikan perkuliahan ((willingness to learn). Sehingga sikap lulusan yang dibentuk dapat selalu mengikuti perkembangan jaman, perubahan lingkungan, serta berdaya saing tinggi
	SK 2	Memiliki sikap kepemimpinan yang jujur, beretika, professional, berperilaku konsisten dan dapat memenuhi kebutuhan pasar
		KETERAMPILAN UMUM
	KU 1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau, implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahliannya
	KU 2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur
	KU 3	Mampu mengkaji implikasi pengembangan dan implikasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tatacara dan etika ilmiah dalam rangka menghasilkan solusi, gagasan, design atau kritik seni
	KU 5	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya berdasarkan hasil analisis informasi dan data
	KU 6	Mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun diluar lembaganya
	KU 7	Mampu bertanggung jawab atas pencapaian hasil kerja yang berada dibawah tanggung jawabnya dan mampu mengelola pembelajaran secara mandiri;
	KU8	Mampu melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja dan melakukan supervise serta evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerjaan yang berada dibawah tanggungjawabnya
	KN 1	Mampu menjalankan fungsi-fungsi manajemen dalam mengelola suatu organisasi

	KN 2	Mampu mengelola fungsi-fungsi organisasi (operasional, pemasaran, keuangan, SDM, dan sistem informasi)
	KN 3	Mampu memberikan alternatif solusi atas permasalahan organisasi berdasarkan hasil identifikasi dan analisis lingkungan
	KN 4	Mampu menggunakan alat bantu dalam pengambilan keputusan
	KM 1	Mampu menerapkan manajerial dan human skill untuk merencanakan, mengelola, mengarahkan, mengambil keputusan dan melakukan pengawasan sumber daya manusia
	KM 2	Mampu merumuskan dan mengimplementasikan rencana strategik ke dalam rencana operasional
	KM 3	Mampu melakukan kajian teori dan empirik (learning ability) dalam bidang manajemen berdasarkan metode ilmiah
	KM 4	Mampu bekerja sama
	KM 5	Mampu berkomunikasi dengan efektif
		KETERAMPILAN UMUM
	KK 1	Mampu menyelesaikan masalah rutin manajemen dan organisasi (antara lain: pemasaran, operasi, sumberdaya manusia, keuangan, dan strategik) dengan kaidah yang berlaku.
	KK 2	Mampu merumuskan dan mengimplementasikan rencana strategik kedalam rencana operasional
	KK 3	Mampu melakukan kajian teori dan empiris dalam bidang manajemen berdasarkan metode ilmiah
	CPMK	
	CPMK M1	Mahasiswa dapat memahami pengertian, jenis, dan tujuan kebijakan bisnis; sistem perekonomian dan sistem pasar, unsur-unsur penting dalam aktifitas ekonomi.
	M2	Mahasiswa dapat memahami pengertian, tempat kedudukan, dan letak perusahaan; macam lingkungan perusahaan dan pengaruhnya terhadap perusahaan.
	M3	Mahasiswa dapat memahami bentuk yuridis perusahaan; perusahaan perseroan, firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, BUMN, dan koperasi. Lembaga keuangan meliputi; Bank dan bukan Bank.
	M4	Mahasiswa dapat memahami kewiraswastaan; perkembangan franchising, ciri-ciri perusahaan kecil, dan perbedaan

	<p>M5 kewirausahaan dan bisnis. Mahasiswa dapat memahami fungsi Manajemen; pengertian, peranan, latar belakang manajemen, fungsi proses manajemen, ciri-ciri manajer professional, keterampilan manajemen. Organisasi; pentingnya mengenal organisasi, bentuk-bentuk, prinsip-prinsip organisasi, ketrampilan manajemen.</p> <p>M6 Mahasiswa dapat memahami cara memotivasi karyawan untuk bekerja maksimal dan menghasilkan produk dan jasa yang Berkualitas</p> <p>M7 Mahasiswa dapat memahami hubungan karyawan dengan manajemen dan cara mempertahankan karyawan yang berkualitas</p> <p>M8 Mahasiswa dapat memahami pengertian dan jenis-jenis pasar, konsep-konsep pemasaran, dan bauran pemasaran (Produk, Price, Place, Promotion).</p> <p>M9 Mahasiswa dapat memahami cara mengembangkan rencana pemasaran, pendekatan pemasaran, membangun hubungan dengan pelanggan, menentukan harga dan pendekatan promosi.</p> <p>M10 Mahasiswa dapat memahami perkembangan, pengertian Manajemen produksi, proses produksi, pengambilan keputusan, ruang lingkup, fungsi dan sistem produksi, lokasi dan lay out pabrik.</p> <p>M11 Mahasiswa dapat memahami nilai yang akan datang dan nilai sekarang; Anuitas (biasa, terhutang, abadi, nilai sekarang dan seri pembayaran yang tidak rata, amortisasi pinjaman)</p> <p>M12 Mahasiswa dapat memahami peran dan tanggung jawab manajer keuangan, Definisi, fungsi, dan prinsip Akuntansi, laporan keuangan, neraca, laporan rugi laba, tujuan laporan keuangan.</p> <p>M13 Mahasiswa dapat memahami mengelola sumber keuangan, keuangan perusahaan, estimasi; penjualan, produksi, pembelian bahan langsung, beban fabrikase, harga pokok penjualan, beban penjualan, beban administrasi, kas.</p> <p>M14 Mahasiswa dapat memahami etika bisnis, bentuk-bentuk tanggung jawab bisnis, hakikat, tahap-tahap, hambatan bisnis internasional, dan perusahaan multi nasional.</p>
Diskripsi Singkat MK	Mata kuliah yang memahami secara keseluruhan mengenai definisi yang berkaitan dengan bisnis, mengenali faktor yang mempengaruhi dalam menjalankan bisnis serta strategi yang harus diterapkan pada setiap kondisi bisnis yang ada.
Bahan Kajian	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian, jenis, dan tujuan kebijakan bisnis; sistem perekonomian dan sistem pasar, unsur-unsur penting dalam aktifitas ekonomi. 2. Pengertian, tempat kedudukan, dan letak perusahaan; macam lingkungan perusahaan dan pengaruhnya terhadap perusahaan. 3. Bentuk yuridis perusahaan; perusahaan perseroan, firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, BUMN, dan koperasi. Lembaga keuangan meliputi; Bank dan bukan Bank. 4. Kewiraswastaan; perkembangan franchising, ciri-ciri perusahaan kecil, dan perbedaan kewirausahaan dan bisnis. 5. Fungsi Manajemen; pengertian, peranan, latar belakang manajemen, fungsi proses manajemen, ciri-ciri manajer professional, keterampilan manajemen. Organisasi; pentingnya mengenal organisasi, bentuk-bentuk, prinsip-prinsip organisasi, ketrampilan manajemen. 6. Memotivasi karyawan untuk bekerja maksimal dan menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas 7. Hubungan karyawan dengan manajemen dan cara mempertahankan karyawan yang berkualitas

	8. Pengertian dan jenis-jenis pasar, konsep-konsep pemasaran, dan bauran pemasaran (Produk, Price, Place, Promotion). 9. Mengembangkan rencana pemasaran, pendekatan pemasaran, membangun hubungan dengan pelanggan, menentukan harga dan pendekatan promosi. 10. Perkembangan, pengertian Manajemen produksi, proses produksi, pengambilan keputusan, ruang lingkup, fungsi dan sistem produksi, lokasi dan lay out pabrik. 11. Nilai yang akan datang dan nilai sekarang; Anuitas (biasa, terhutang, abadi, nilai sekarang dan seri pembayaran yang tidak rata, amortisasi pinjaman) 12. Peran dan tanggung jawab manajer keuangan, Definisi, fungsi, dan prinsip Akuntansi, laporan keuangan, neraca, laporan rugi laba, tujuan laporan keuangan. 13. Mengelola sumber keuangan, keuangan perusahaan, estimasi; penjualan, produksi, pembelian bahan langsung, beban fabrikase, harga pokok penjualan, beban penjualan, beban administrasi, kas. 14. Etika bisnis, bentuk-bentuk tanggung jawab bisnis, hakikat, tahap-tahap, hambatan bisnis internasional, dan perusahaan multi nasional.	
Pustaka	Utama 1. Swastha, Basu, 2007, Pengantar Bisnis Modern, BPPE, Liberty, Yogyakarta 2. Sudarmo, Indriyo Gito, 2003. Pengantar Bisnis. Yogyakarta: BPFE, Yogyakarta 3. Pengantar Bisnis: Nickels, William G., James M. Mchugh dan Susan M. Mchugh, Edisi 8, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta, 2009. 4. Pengantar Bisnis: Nickels, William G., James M. Mchugh dan Susan M. Mchugh, Edisi 8, Buku 2, Salemba Empat, Jakarta, 2009. 4. M. Fuad, Chrisine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus YEF, 2003, Pengantar Bisnis, Gramedia, Jakarta. 5. Griffin ,Ricki W., Ronald J. Ebert(Prof. Dr. Wagiono Ismangil), 2005, Bisnis, Jilid 1, PT Indeks, Kelompok Gramedia, Jakarta. 6. Griffin ,Ricki W., Ronald J. Ebert (Prof. Dr. Wagiono Ismangil), 2005,	
	Pendukung : Buku-buku Pengantar Bisnis dan sumber lain dari internet. Artikel dan Jurnal yang terkait dengan Pengantar Bisnis.	
	Media Pembelajaran	Perangkat lunak: Perangkat keras: LCD dan <i>Projector</i>, Laptop
Team Teaching	1. Dr. Muhamad Irpan Nurhab, M.Si	
Matakuliah syarat	-	

Mg Ke-	Sub-CP-MK (sebagai kemampuan akhir yang diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran	Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan	Bobot Penilaian (%)
1	Mampu menjelaskan Pasar Dan Pemasaran	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Pasar Dan Pemasaran	Kriteria: Pemahaman materi Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> • Tanya Jawab • Diskusi 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk: Kuliah • Metode: <i>Problem Based Learning</i> (FGD) dan <i>Project Based Learning</i> (PBL) 	Pasar, Pemasaran, Layanan, Renacana Pemasaran Layanan, Karakteristik Layanan	10
2	Mampu menjelaskan tentang Pasar Dan Pemasaran	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Pasar Dan Pemasaran	Kriteria: Ketepatan dalam menganalisis dan menjelaskan materi dengan baik. Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> • Tanya jawab • Penugasan Makalah 	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Problem Based Learning</i> (FGD) dan Diskusi.	Analisis Lingkungan Pemasaran, Swot, Tujuan Pemasaran, Segmentasi, Penargetan, Dan Penentuan Posisi	10
3	Mampu menyebutkan dan menjelaskan Pemasaran Dalam Islam	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Pemasaran Dalam Islam	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> • Tanya Jawab • Presentasi 	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Problem Based Learning</i> (FGD), Diskusi dlm kelompok	Filosofi Dasar Pemasaran Islam, Karakteristik Pemasaran Islam, Tujuan Pemasaran Islam, Elemen Mendasar Strategi Pemasaran Islam	10

4	Mampu menjelaskan Pemasaran Dalam Islam	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Pemasaran Dalam Islam	Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian topik yang dibahas. Bentuk non-test: Mengerjakan tugas Materi 4, dengan penyelesaian sesuai instrumen dari materi yang diperoleh <i>Self Learning</i> melalui media V-Class.	Kuliah Metode: <i>Self-Learning</i> (V-Class)	Teknik Pemasaran Syariah, Nilai Pemasaran Syariah, Merek, Layanan, Dan Proses, Bauran Pemasaran Islam	10
5	Mampu Menjelaskan Manajemen Pemasaran	Kemampuan menjelaskan dan menjawab pertanyaan dari dosen tentang Manajemen Pemasaran.	Kriteria: Ketepatan dalam menganalisis dan menjelaskan dengan baik. Bentuk non-test: Membahas analisis dari artikel yang dipilih atau ditentukan.	Bentuk: Kuliah Metode: Quiz Materi ke-1 s.d. 4 dan Diskusi dlm kelompok	Tugas Manajemen Pemasaran, Mengembangkan Startegi Dan Rencana Pemasaran, Menangkap Wawasan Pemasaran, Membangun Merek Yang Kuat, Membentuk Penawaran Pasar	

6	Mampu Menjelaskan Manajemen Pemasaran	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Manajemen Pemasaran	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> Tanya Jawab 	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Discovery Learning</i> , Diskusi dlm kelompok	Memberikan Nilai, Nilai Berkomunikasi, Nilai Pemasaran Dan Pelanggan, Proses Pengiriman Nilai, Rantai Nilai	10
7	Mampu Menjelaskan Manajemen Pemasaran	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Manajemen Pemasaran.	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> Tanya Jawab 	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Discovery Learning</i> , Diskusi dlm kelompok	Kompetensi Inti, Orientasi Pemasaran Holistik Dan Nilai Pelanggan, Perencanaan Startegis Korporat Dan Divisi, Membangun Unit Usaha Strategis	10
8	Ujian Tengah Semester (UTS)					
9	Mampu menjelaskan Etika Pemasaran Syariah	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Etika Pemasaran Syariah	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan Bentuk non-test: Membahas analisis dari sebuah kasus.	Bentuk: Kuliah Metode: <i>Discovery Learning</i> dan Diskusi dlm kelompok	Hukum Syariah Islam, Sistem Etika Islam, Prinsip Etika Islam	10

10	Mampu menjelaskan tentang Etika Pemasaran Syariah	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Etika Pemasaran Syariah	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> • Tanya Jawab • Mengerjakan tugas materi 10, dengan penyelesaian sesuai instrumen dalam materi. 	Bentuk: Kuliah Metode: Discovery Learning, Diskusi dlm kelompok	Nilai Islam Dalam Bisnis, Pendekatan Etika Pemasaran, Praktek Tidak Etis Dalam Pemasaran, Etika Pemasaran Islam	10
11	Mampu menyebutkan dan menjelaskan Penentuan Harga	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Penentuan Harga	Kriteria: Kemampuan menyampaikan pendapat dari contoh kasus. Bentuk non-test: Review dan analisis dari artikel dalam bentuk makalah.	Bentuk: Kuliah Metode: Self-Learning (V-Class)	Penentuan Harga, Peranan Harga, Penetapan Harga, Tahapan-Tahapan Penentuan Harga	

14	Mahasiswa dapat memahami Pemasaran Syariah Berbasis Teknologi Informasi Dan Media Sosial	Kemampuan menyelesaikan tugas dan diskusi melalui media V-Class terkait Pemasaran Syariah Berbasis Teknologi Informasi Dan Media Sosial	Kriteria: Kemampuan menyampaikan pendapat dari kasus. Bentuk non-test: Membahas dan menganalisis contoh kasus.	Bentuk: Kuliah Metode: Self-Learning (V-Class)	Dampak Perkembangan Internet Tentang Pemasaran, Muslim Dan Media Sosial, Pelanggan Memegang Kendali Dan Media Sosial	10
15	Mampu menjelaskan tentang Pemasaran Syariah Berbasis Teknologi Informasi Dan Media Sosial	Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Pemasaran Syariah Berbasis Teknologi Informasi Dan Media Sosial	Kriteria: Kemampuan menyampaikan pendapat dari contoh kasus. Bentuk non-test: • Tanya jawab • Review dan analisis dari artikel.	Bentuk: Kuliah Metode: Diskusi Latihan Soal	Media Sosial Sebagai Alat Pembangun Hubungan Pelanggan, Pemasaran Berbasis Aplikasi, Analisis Aplikasi	10
16	Ujian Akhir Semester (UAS)					