



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
Manajemen Pemasaran Syariah	ESY-610324	MKKU	3	6	03 Februari 2022
RPS 39	Dosen Pengembang RPS		Koordinator MK		Ka. Prodi
	1. Eka Sri Wahyuni, MM 2. Yenti Sumarni, MM 3. Uswatun Hasanah, M.E.		Eka Sri Wahyuni, MM		Herlina Yustati, MA.Ek NIP 198505222019032004
Capaian Pembelajaran	A. CPL Prodi yang Dibebankan pada MK				
	CPL-1 (P-1)	Lulusan mampu mengimplementasikan teknologi secara efektif untuk pengembangan keilmuan ekonomi syariah			
	CPL-2 (P-2)	Lulusan mampu menciptakan kerjasama secara efektif dalam tim multidisiplin dan lintas budaya dalam Keuangan dan Investasi Syariah yang berfokus pada inovasi dan pengembangan ilmu pengetahuan.			
	CPL-3 (KU-1)	Lulusan mampu merancang dan melakukan penelitian yang komprehensif dalam bidang ekonomi syariah dengan menggunakan alat dan teknik analisis ekonomi yang sesuai untuk menghasilkan temuan yang memperkaya literatur akademik dan mendukung pengembangan teori ekonomi syariah.			
	B. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
	CPMK1	Mahasiswa mampu menguraikan secara tepat teori-teori dalam studi Manajemen Pemasaran Syariah. (C4)			
	CPMK2	Mahasiswa mampu menunjukkan karakter Jujur dan Mandiri di dalam kegiatan pembelajaran manajemen pemasaran.(A5)			
	C. Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)				

	Sub-CPMK1	Mampu menjelaskan konsep dasar Pemasaran Syariah (C2, A1)
	Sub-CPMK2	Mampu merangkum Syariah, Etika dan Nilai Islam dalam Pemasaran (C2, A1)

	Sub-CPMK3	Mampu menjelaskan Produk Halal (C2, A2)
	Sub-CPMK4	Mampu menjelaskan Pasar, Nilai dan StrategiPemasaran Syariah (C2, A2)
	Sub-CPMK5	Mampu menunjukkan Perilaku Konsumen (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK6	Mampu menunjukkan Budaya, Agama, Religiusitasdan Norma Religiusitas (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK7	Mampu menunjukkan Perilaku Konsumen Muslimdalam memilih Bank (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK8	Mampu menunjukkan Segmentasi, Target pasardan Positioning (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK9	Mampu menunjukkan Bauran Pemasaran (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK10	Mampu mengidentifikasi Elemen Bauran Pemasaran (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK11	Mampu mengidentifikasi Relasi Pemasaran dan Kepercayaan Konsumen (C3, P3, A3)
	Sub-CPMK12	Mampu mengorganisasikan Islamic Brand (C4, P3, A3)
Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK	CPMK1	Sub-CPMK5, Sub-CPMK6, Sub-CPMK7
	CPMK2	Sub-CPMK1, Sub-CPMK2, Sub-CPMK3, Sub-CPMK4, Sub-CPMK5, Sub-CPMK6, Sub-CPMK7, Sub-CPMK8, Sub-CPMK9
	CPMK3	Sub-CPMK10
	CPMK4	Sub-CPMK10
Diskripsi Mata Kuliah	Pemasaran syariah atau <i>Islamic Marketing</i> merupakan cabang ilmu pengetahuan yang sekarang mulai berkembang. Begitu luasnya pasar dan besarnya konsumsi kaum Muslim, yang didukung perubahan lingkungan dengan perubahan pengetahuan dan teknologi yang pesat. serta masuknya dunia ke era globalisasi dan perdagangan bebas, pasar Muslim menjadi target penting bagi industri di dunia.	
Pokok Bahasan	1. Konsep Pemasaran Syariah 2. Syariah, Etika dan NilaiIslam dalam Pemasaran 3. Produk Halal 4. Pasar, Nilai dan StrategiPemasaran Syariah 5. Perilaku Konsumen 6. Budaya, Agama, Religiusitasdan Norma Religiusitas 7. Perilaku Konsumen Muslimdalam memilih Bank 8. Segmentasi, Target pasardan Positioning 9. Bauran Pemasaran 10. Elemen Bauran Pemasaran 11. Relasi Pemasaran dan Kepercayaan Konsumen 12. <i>Islamic Brand</i>	
Pustaka	Utama	

	1. Hardius Usman, dkk, <i>Islamic Marketing : Sebuah Pengantar</i> , Depok : Rajawali, 2020 2. Huda, Nurul, et al. <i>Pemasaran Syariah: Terori & Aplikasi</i> . Kencana, 2017. 3. Muhammad Asnan. <i>Pemasaran syariah: teori, filosofi & isu-isu kontemporer</i> . 2017	
	Pendukung : 1. Andriani, <i>Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Penggunaan OVO (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri Angkatan 2016)</i> , Vol 5, No 1(2021) , DOI: https://doi.org/10.30762/itr.v5i1	
Media Pembelajaran	Perangkat lunak :	Perangkat keras :
	Aplikasi MS Office dan Power Point	Papan Tulis, Laptop, dan LCD
	Whatsaap Group, Siakad, Zoom Meetings	Laptop, Smart Phone dan Headset
Team Teaching	1. Eka Sri Wahyuni, MM 2. Yenti Sumarni, MM	
Mata kuliah Syarat	PENGANTAR MANAJEMEN	

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Sub-CPMK1 Mampu menjelaskan Konsep Pemasaran (C2, A1)	Ketepatan menjelaskan konsep pemasaran	Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis Keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Non Tes: Rangkuman materi konsep dasar pemasaran	Ceramah dan Diskusi Kelompok	Konsep Pemasaran	7
2	Sub- CPMK2 Mampu menjelaskan Konsep Pemasaran Syariah (C2, A1)	a. Ketepatan menjelaskan konsep pemasaran konvensional dan syariah b. Ketepatan menjelaskan filosofi pemasaran syariah c. Ketepatan menjelaskan karakteristik pemasaran syariah. d. Ketepatan menjelaskan tujuan pemasaran syariah	Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis Keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Non Tes: Rangkuman Konsep Pemasaran Syariah	Ceramah dan Diskusi Kelompok	Konsep Pemasaran Syariah 1. Filosofi pemasaran syariah 2. Karakteristik pemasaran syariah 3. Tujuan ;emasaran syariah	7

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
3	Sub-CPMK3 Mampu menjelaskan Syariah, Etika dan Nilai Islam dalam Pemasaran (C2, A2)	a. Ketepatan menjelaskan Syariah dalam pemasaran b. Ketepatan menjelaskan Etika pemasaran syariah c. Ketepatan menjelaskan nilai-nilai islam dalam pemasaran	Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis, keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Non Tes: Rangkuman materi Syariah, Etika dan Nilai Islam dalam Pemasaran	Ceramah dan Diskusi Kelompok	1. Syariah 2. Etika 3. Nilai Islam dalam Pemasaran	7
4	Sub-CPMK4 Mampu menjelaskan Produk Halal (C2, A2)	a. Ketepatan menjelaskan Kehalalan Produk makanan dan minuman b. Ketepatan menjelaskan Produk non makanan yang dihalalkan Film dan foto, penggunaan sutra dan emas, alat music dan lagu serta Bunga Bank	Kreteria: Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis, keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Tes Lisan: Materi Produk Halal	Ceramah dan Diskusi Kelompok	Produk Halal 1. Produk makanan dan minuman 2. Produk non makanan yang dihalalkan Film dan foto, penggunaan sutra dan emas, alat music dan lagu serta Bunga Bank	7

5	Sub-CPMK5 Mampu menjelaskan Pasar, Nilai dan Strategi Pemasaran Syariah (C3, P3, A3)	a. Ketepatan menjelaskan Pasar Syariah b. Ketepatan menjelaskan Pasar	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan kelas dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian	Ceramah dan Diskusi Kelompok	1. Definisi Pasar Syariah 2. Pasar Syariah dalam angka 3. Definisi	7
---	---	--	---	------------------------------	--	---

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
		Syariah dalam angka c. Ketepatan menjelaskan Kebutuhan, keinginan dan Permintaan d. Ketepatan menjelaskan Strategi Pemasaran Syariah (Nilai Produk, Tahapan Strategi Pemasaran, <i>value Chain</i>)	mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Pasar, Nilai dan Strategi Pemasaran Syariah dan lembaga keuangan syariah;		Kebutuhan, Keinginan, dan permintaan , 4. Nilai dan Strategi Pemasaran Syariah (Nilai Produk, Tahapan Strategi Pemasaran, <i>value Chain</i>)	

6	Sub-CPMK6 Mampu menunjukkan Perilaku Konsumen (C3, P3, A3)	a. Ketepatan menjelaskan Faktor penentu perilaku konsumen: 1. Faktor Budaya 2. Faktor Sosial 3. Faktor Personal 4. Faktor Psikologis b. Ketepatan Proses pengambilan keputusan keuangan syariah;	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Perilaku Konsumen dan lembaga keuangan syariah	Ceramah dan Diskusi Kelompok	Faktor penentu perilaku konsumen Pengertian 1. Faktor Budaya 2. Faktor Sosial 3. Faktor Personal 4. Faktor Psikologis Proses pengambilan keputusan keuangan syariah	8
7	Sub-CPMK7 Mampu menunjukkan Perilaku Konsumen Muslim dalam	a. Ketepatan menjelaskan Bank Syariah	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam	Ceramah dan Diskusi Kelompok	1. Bank Syariah 2. Perilaku konsumen dalam memilih	7

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	memilih Bank (C3, P3, A3)	b. Ketepatan menjelaskan Perilaku konsumen dalam memilih Bank Syariah (Kriteria Religiusitas dalam memilihBank, Peran Norma Religius, Kreiteria non Religius)	diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Mampu menunjukkan Perilaku Konsumen Muslim dalam memilih Bank		Bank Syariah: a. Kriteria Religiusitas dalam memilih Bank b. Peran Norma Religius c. Kreiteria non Religiui	
Evaluasi tengah semester						

9	Sub-CPMK7 Mampu menunjukkan Budaya, Agama, Religiusitas dan Norma Religiusitas (C3, P3, A3)	a. Ketepatan menjelaskan Peran budaya dalam pemasaran b. Ketepatan menjelaskan peran agama dalam pemasaran c. Ketepatan menjelaskan Agama dan perilaku konsumen d. Ketepatan menjelaskan Konsep dan peran norma religiusitas	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Budaya, Agama, Religiusitas dan Norma Religiusitas	Ceramah dan Diskusi Kelompok	1. Peran Budaya dalam pemasaran 2. Peran agama dalam pemasaran 3. Hubungan Agama dan perilaku konsumen 4. Konsep dan peran norma religiusitas	7
10	Sub-CPMK8 Mampu menunjukkan Segmentasi,	a. Ketepatan menjelaskan	Kreteria: Kemampuan presentasi,	Ceramah dan Diskusi	Segmentasi Pasar 1. Definisi	7

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Target pasardan Positioning (C3, P3, A3)	Segmentasi Pasar b. Ketepatan menjelaskan Target Pasar c. Ketepatan menjelaskan Positioning	keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Segmentasi, Target pasardan Positioning	Kelompok	2. Prosedur Target Pasar 1. Definisi 2. Penentuan target pasar Positioning	

11	Sub-CPMK9 Mampu menunjukkan Bauran Pemasaran (C3, P3, A3)	a. Ketepatan menjelaskan bauran pemasaran 4P Kotler dan Keller b. Ketepatan menjelaskan Bauran Pemasaran 5P dari perspektif Syariah c. Ketepatan menjelaskan bauran pemasaran 7P dari perspektif Syariah d. Ketepatan menjelaskan bauran pemasaran 9P dari Syariah	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Bauran Pemasaran	Ceramah dan Diskusi Kelompok	Bauran Pemasaran 1. bauran pemasaran 4P Kotler dan Keller 2. Bauran Pemasaran 5P dari perspektif Syariah 3. Bauran Pemasaran 7P dari perspektif Syariah 4. Bauran Pemasaran 9P dari perspektif Syariah	7
12-13	Sub-CPMK10 Mampu menunjukkan Elemen Bauran	a. Ketepatan menjelaskan	Kreteria: Kemampuan presentasi,	Ceramah dan Diskusi	Produk a. Perspektif syariah	15

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

	Pemasaran (C3, P3, A3)	Produk dalam perspektif syariah b. Ketepatan menjelaskan Service Quality c. Ketepatan menjelaskan harga dalam perspektif syariah d. Ketepatan menguraikan Tahapan Produsen menentukan harga e. Ketepatan menjelaskan Distribusi dalam perspektif syariah f. Ketepatan menjelaskan nilai-nilai Islam dalam Distribusi g. Ketepatan menjelaskan Promosi dalam perspektif syariah h. Ketepatan menjelaskan nilai-nilai Islam dalam Promosi	keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Elemen Bauran Pemasaran (Produk, harga, distribusi, dan promosi)	Kelompok	b. Service Quality Harga a. Perspektif syariah b. Tahapan penentuan harga Distribusi a. Perspektif syariah b. Nilai-nilai islam dalam distribusi Promosi a. Perspektif syariah b. Nilai-nilai islam dalam promosi	
14	Sub-CPMK11 Mampu menjelaskan Relasi	a. Ketepatan menjelaskan	Kreteria: Kemampuan presentasi,	Diskusi dan Tanya jawab	Relasi Pemasaran dan Kepercayaan	7

Mg ke-	Sub CP-MK	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode pembelajaran	Materi	Bobot Nilai Tugas %
--------	-----------	-----------	-------------------------------	---------------------	--------	---------------------

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Pemasaran dan Kepercayaan Konsumen (C3, P3, A3)	Kepercayaan Konsumen b. Ketepatan menjelaskan kepercayaan dalam bisnis c. Ketepatan mengidentifikasi Kepuasan dan loyalitas konsumen	keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Materi Relasi Pemasaran dan Kepercayaan Konsumen		Konsumen a. Kepercayaan konsumen b. Kepercayaan dalam bisnis c. Kepuasan dan loyalitas konsumen	
15	Sub-CPMK12 Mampu mengidentifikasi Islamic Brand (C4, P3, A3)	a. Ketepatan menguraikan Makna dan Peran Merek b. Ketepatan mengidentifikasi Identitas Merek c. Ketepatan mengidentifikasi Kepribadian merek d. Ketepatan mengidentifikasi Ekuitas e. Ketepatan menjelaskan Membangun Ekuitas Merek	Kreteria: Kedalaman dalam menganalisis masalah Bentuk Non Tes: Makalah	Diskusi dan Tanya jawab	Membuat makalah dari masalah yang telah diidentifikasi.	8
Evaluasi Akhir Semester						

Catatan:

1) RPS : Rencana Pembelajaran Semester, RMK : Rumpun Mata Kuliah, PRODI : Program Studi.

2) Kriteria Penilaian :

Absensi : 10%

Tugas : 30%

UTS : 30%

UAS : 30%

\

Bengkulu, 03 Februari 2022

Koordinator MK,

Eka Sri Wahyuni, MM

Tim Pengajar

1. Eka Sri Wahyuni, MM

2. Yenti Sumarni, MM

Mengetahui
Koordinator Prodi,

Herlina Yustati, MA.Ek
NIP 198505222019032004