



**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       |       | MHU-410320                                                                                                                    | 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 |             | Khairiah Elwardah, M.Ag   |                 |
| 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                                                                                                      |
|  | <b>CPMK</b> |                                                                                                                                                                                                |
|  | 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.<br/>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, terutang, 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> |
| <b>Diskripsi Singkat MK</b> | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Bahan Kajian</b>         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian, jenis, dan tujuan kebijakan bisnis; sistem perekonomian dan sistem pasar, unsur-unsur penting dalam aktifitas ekonomi.</li> <li>2. Pengertian, tempat kedudukan, dan letak perusahaan; macam lingkungan perusahaan dan pengaruhnya terhadap perusahaan.</li> <li>3. Bentuk yuridis perusahaan; perusahaan perseroan, firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, BUMN, dan koperasi. Lembaga keuangan meliputi; Bank dan bukan Bank.</li> <li>4. Kewiraswastaan; perkembangan franchising, ciri-ciri perusahaan kecil, dan perbedaan kewirausahaan dan bisnis.</li> <li>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.</li> <li>6. Memotivasi karyawan untuk bekerja maksimal dan menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas</li> <li>7. Hubungan karyawan dengan manajemen dan cara mempertahankan karyawan yang berkualitas</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

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

| 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   | <b>Kriteria:</b><br>Pemahaman materi<br><b>Bentuk non-test:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanya Jawab</li> <li>• Diskusi</li> </ul>                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bentuk: Kuliah</li> <li>• Metode: <i>Problem Based Learning</i> (FGD) dan <i>Project Based Learning</i> (PBL)</li> </ul> | 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   | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan dalam menganalisis dan menjelaskan materi dengan baik.<br><b>Bentuk non-test:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanya jawab</li> <li>• Penugasan Makalah</li> </ul> | Bentuk: Kuliah<br>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 | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan<br><b>Bentuk non-test:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanya Jawab</li> <li>• Presentasi</li> </ul>                      | Bentuk: Kuliah<br>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 | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan dan kesesuaian topik yang dibahas.<br><b>Bentuk non-test:</b><br>Mengerjakan tugas Materi 4, dengan penyelesaian sesuai instrumen dari materi yang diperoleh <i>Self Learning</i> melalui media V-Class. | Kuliah<br>Metode:<br><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.  | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan dalam menganalisis dan menjelaskan dengan baik.<br><b>Bentuk non-test:</b><br>Membahas analisis dari artikel yang dipilih atau ditentukan.                                                               | Bentuk:<br>Kuliah<br>Metode:<br>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     | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan<br><b>Bentuk non-test:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tanya Jawab</li> </ul> | Bentuk: Kuliah<br>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.    | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan<br><b>Bentuk non-test:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tanya Jawab</li> </ul> | Bentuk: Kuliah<br>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 | <b>Ujian Tengah Semester (UTS)</b>        |                                                                                          |                                                                                                                                                                 |                                                                              |                                                                                                                                              |    |
| 9 | Mampu menjelaskan Etika Pemasaran Syariah | Kemampuan menjawab dan menjelaskan pertanyaan dari dosen terkait Etika Pemasaran Syariah | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan<br><b>Bentuk non-test:</b><br>Membahas analisis dari sebuah kasus.                       | Bentuk: Kuliah<br>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 | <b>Kriteria:</b><br>Ketepatan, kesesuaian dengan materi yang diberikan<br><b>Bentuk non-test:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanya Jawab</li> <li>• Mengerjakan tugas materi 10, dengan penyelesaian sesuai instrumen dalam materi.</li> </ul> | Bentuk:<br>Kuliah<br>Metode:<br>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         | <b>Kriteria:</b><br>Kemampuan menyampaikan pendapat dari contoh kasus.<br><b>Bentuk non-test:</b><br>Review dan analisis dari artikel dalam bentuk makalah.                                                                                                  | Bentuk:<br>Kuliah<br>Metode:<br>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 | <b>Kriteria:</b><br>Kemampuan menyampaikan pendapat dari kasus.<br><b>Bentuk non-test:</b><br>Membahas dan menganalisis contoh kasus.                     | Bentuk:<br>Kuliah<br>Metode:<br><br>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        | <b>Kriteria:</b><br>Kemampuan menyampaikan pendapat dari contoh kasus.<br><b>Bentuk non-test:</b><br>• Tanya jawab<br>• Review dan analisis dari artikel. | Bentuk:<br>Kuliah<br>Metode:<br>Diskusi Latihan Soal        | Media Sosial Sebagai Alat Pembangun Hubungan Pelanggan, Pemasaran Berbasis Aplikasi, Analisis Aplikasi               | 10 |
| 16 | <b>Ujian Akhir Semester (UAS)</b>                                                         |                                                                                                                                         |                                                                                                                                                           |                                                             |                                                                                                                      |    |