



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

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
MANAJEMEN PEMASARAN BANK	PSY-52020	MKKP	3	5	28 Agustus 2023
	Dosen Pengembang RPS		Koordinator MK		Ko. Prodi
	1. Eka Sri Wahyuni, SE. MM 2. Yenti Sumarni, SE. MM 3. Yusmaneri Arifin, M.H.I. 4. Aan Shar,SE.MM 5. Katra Pramadeka, S.EI.M,E.I		 Eka Sri Wahyuni, SE. MM		 Yunida Een Friyanti,SE.,M.Si NIP 198106122015032003
Capaian Pembelajaran	A. CPL Prodi yang Dibebankan pada MK				
	CPL -1(S1)	Lulusan mampu menunjukkan sikap religius (S1)			
	CPL-2 (P1)	Lulusan mampu menguasai Konsep ekonomi Perbankan Syariah dengan baik (P1)			
	CPL-3 (P2)	Lulusan mampu menguasai Konsep Pemasaran Bank Syariah dengan baik(P2)			
	CPL-4 (KU1)	Lulusan mampu mengimplementasikan teknologi untuk pengembangan keilmuan ekonomi perbankan syariah secara efektif (KU 1)			
	CPL-5 (KU3)	Lulusan mampu mengimplementasikan teori Ekonomi Perbankan Syariah dengan baik (KU 3)			
	CPL-6 (KK1)	Lulusan mampu menyusun model bisnis Perbankan syariah dengan benar (KK 1)			
	B. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
	CPMK1	C3. Mahasiswa mampu menguraikan secara tepat teori-teori dalam studi Manajemen Pemasaran Bank			

		CPMK2	C4. Mahasiswa mampu mengaitkan dengan benar konsep dasar manajemen pemasaran bank syariah dengan IPTEKS dan informasi keuangan.
		CPMK3	A5. Mahasiswa mampu menunjukkan karakter Iman, cerdas, mandiri, jujur, peduli dan Tangguh dalam kegiatan pemasaran syariah
		A. Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)	
		Sub-CPMK1	Mampu memahami konsep dasar dan produk perbankan syariah (C3, A5)
		Sub-CPMK2	Mampu memahami startegi pemasaran bank (C3, A5)
		Sub-CPMK3	Mampu memahami manajemen riset pemasaran (C3, A5)
		Sub-CPMK4	Mampu memahami manajemen segmentasi pasar (C3, A5)
		Sub-CPMK5	Mampu memahami manajemen startegi penentuan lokasi pemasaran (C3, A5)
		Sub-CPMK6	Mampu memahami serta mampu melakukan analisis startegi produk bank (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK7	Mampu memahami dan menganalisis konsep startegi promosi (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK8	Mampu memahami dan menganalisis perilaku konsumen (C, P3, A3)
		Sub-CPMK9	Mampu memahami dan menganalisis pelayanan prima (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK10	Mampu memahami dan menganalisis kepuasan nasabah (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK11	Mampu menganalisis kebijakan analisis persaingan (C4, P3, A5)
		Sub-CPMK12	Mampu memahami dan menganalisis resiko aplikasi pemasaran perbankan (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK13	Mampu memahami dan menganalisis pemasaran digital (C3, P3, A3)
Diskripsi Mata Kuliah		Mata kuliah Manajemen Pemasaran Bank Syariah adalah disiplin ilmu yang mempelajari tentang bagaimana cara menggambar langsung konsep konsep dan produk pemasaran bank melalui praktek pemasaran bank secara langsung.	
Pokok Bahasan		1. Mampu memahami konsep dasar dan produk bank (C3, A5)	
		2. Mampu memahami konsep pemasaran bank (C3, A5)	

		3. Mampu memahami manajemen Riset pemasaran (C3, A5)	
		4. Mampu memahami segmentasi pasar (C3, A5)	
		5. Mampu memahami manajemen strategi penentuan lokasi pemasaran (C3, A5)	
		6. Mampu memahami serta mampu melakukan analisis strategi pemasaran produk bank (C3, P3, A5)	
		7. Mampu memahami dan menganalisis konsep strategi promosi bank (C3, P3, A5)	
		8. Mampu memahami dan menganalisis perilaku konsumen (C3, P3, A5)	
		9. Mampu memahami dan menganalisis pelayanan prima C3, P3, A5)	
		10. Mampu memahami dan menganalisis konsep kepuasan nasabah (C3, P3, A5)	
		11. Mampu menganalisis persaingan (C4, P3, A5)	
		12. Mampu memahami dan menganalisis aplikasi pemasaran perbankan (C4, P3, A5)	
		13. Mampu memahami dan menganalisis pemasaran digital (C3, P3, A5)	
Pustaka	Utama Sentot Imam Wahyono, 2021, <i>Manajemen Pemasaran Bank</i>, Edisi 1 Raja Graha Ilmu, Depok. Muhamad, 2016, <i>Manajemen Pemasaran Keuangan Syariah Analisis Fiqih Dan Keuangan</i>, Edisi Pertama, UPP STIM YKPN, Yogyakarta. Kasmir, 2012. <i>Pemasaran Bank</i>, PT Raja Grafindo Utama, Jakarta, 2012 Eunur Rianto Al Arif. . <i>Dasar dasar Pemasaran Bank Syariah</i> . Alfabeta. Bandung. 2010		
	Pendukung :		

	Rivai, Veithzal, dkk, 2010, <i>Islamic Financial Management, Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis bagi Lembaga Keuangan dan Bi Praktisi serta Mahasiswa</i>, Jilid 1, Ghalia Indonesia, Bogor. Susyanti, jeni, 2016, <i>Pemasaran Lembaga Keuangan Syariah</i>, Empat Dua (Kelompok Instran Publising), Malang Muhammad, Rifki, 2010, <i>Pemasaran Bank Syariah</i>, Edisi 2, P3EI Press, Yogyakarta. Yaya, Rizal dkk, <i>Akuntansi Pemasaran Perbankan Syariah, Teori dan Praktek Kontemporer</i>, Salemba Empat, Jakarta. Hanafi, Mamduh, 2005, <i>Manajemen Keuangan</i>, BPFE UGM, Yogyakarta. Kamaludin, 2011, <i>Manajemen Pemasaran Syariah “konsep dasar dan penerapan”</i> PenerbitCV. Mandar MajuEdisi Pertama. Kamaludin, 2011, <i>Manajemen Pemasaran Syariah “konsep dasar dan penerapan”</i> PenerbitCV. Mandar MajuEdisi Pertama. Katra Pramadeka, ‘<i>Manajemen Keuangan Islam</i>’ Penebit El Makazi Bengkulu, Edisi Peratama. Yenti Sumarni,MM dkk 2022 “ <i>Digital marketing perbankan syariah dalam kepuasan nasabah</i>” Penerbit Mitra Ilmu ,Makasar Yenti Sumarni, MM dkk 2021 “ Strategi Pemasaran Bank Syariah” Penerbit Zigi Utama Bengkulu	
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, SE.,MM 2. Yenti Sumarni,SE.,MM 3. Yusmaneri Arifin,M.H.I 4. Aan Shar,SE.,MM 5. Katra Pramadeka, MEI	
Mata kuliah Syarat	-	

Mg ke-	Sub CP-MK	Materi	Metode Pembelajaran	Waktu Belajar	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Indikator dan Kriteria penilaian	Bobot Nilai %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)

1	Sub-CPMK1 Mampu berinteraksi aktif dengan dosen dan antar mahasiswa Memiliki komitmen yang tinggi untuk dapat mengikuti perkuliahan sesuai dengan rencana perkuliahan Memiliki komitmen yang tinggi untuk menjaga nama baik almamater sesuai dengan kontrak perkuliahan Terbentuknya kelompok diskusi (C3, A5)	• Inisialisasi Perkuliahan - Rencana Pembelajaran - Kontrak kuliah • Pembagian kelompok	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa melakukan Interaksi akrab antara dosen dengan mahasiswa dan antar mahasiswa • Mahasiswa menyepakati komitmen untuk dapat mengikuti perkuliahan sesuai dengan rencana perkuliahan • Mahasiswa membentuk kelompok diskusi • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen	Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis Keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Non Tes: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang kontrak perkuliahan dan rencana pembelajaran semester	5
2	Sub- CPMK2 Mahasiswa Mampu memahami konsep dasar produk bank syariah (C3, A5)	• Konsep dasar manajemen pemasaran syariah dan konvensional • Produk perbankan syariah • Peranan manajemen pemasaran bank	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan	Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis Keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Non Tes: Rangkuman materi tentang konsep dasar produk bank syariah dengan bahasa mahasiswa sendiri.	5

					balik		
3	Sub-CPMK3 Mahasiswa Mampu memahami strategi pemasaran (C3, A5)	• Dasar pemasaran strategi • Perencanaan staregi pemasaran • Analisis staregis pemasaran	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis, keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Non Tes: Rangkuman materi tentang modal analisis startegi pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.	5
4	Sub-CPMK4 Mahasiswa Mampu memahami Riset pemasaran (C3, A5)	• Lingkungan Pemasran • Bentuk dan umur informasi • System informasi pemasran • Riset Pasar • Metode riset pasar	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis, keaktifan kelas dalam diskusi; Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali triset pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.	5

5	Sub-CPMK5 Mahasiswa Mampu memahami manajemen Penentuan Lokasi pemasaran bank C3, A5)	• Jenis Kantor Bank • Pertimbangan Penentuan Lokasi • Pertimbangan pemelihan Layout Pemasaran	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan kelas dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang lokasi pemasaran bank dengan bahasa mahasiswa sendiri.	5
---	---	---	---	--------------	---	--	---

6	Sub-CPMK6 Mahasiswa Mahasiswa Mampu memahami segmentasi pasar (C3, A5)	• Strategi Pasar • Targeting • Posisioning • Diferensiasi	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang manajemen Segmentasi pasar dengan bahasa mahasiswa sendiri	5
---	---	--	---	--------------	---	--	---

7	Sub-CPMK7 Mahasiswa Mampu memahami serta mampu melakukan analisis promosi (C3, P3, A5)	• Promoisi • Periklanan • Promosi Penjualan • Personal Branding	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang analisis Promosi Bank dengan bahasa mahasiswa sendiri	5
8	Mahasiswa Mampu menyelesaikan soal yang diberikan dengan tepat waktu	Evaluasi Tengah Semester	Quiz	3 X 50 Menit	Mahasiswa menjawab soal yang telah diberikan	Ketepatan menjawab soal	15
9	Sub-CPMK8 Mahasiswa Mampu memahami dan menganalisis Pelayanan Prima (C3, P3, A5)	• Etika Pelayanan • Konsep Pelayanan Prima • Kualitas Layanan Bank • Kiat Pelayanan Prima	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: •Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang Pelayanan Prima dengan bahasa mahasiswasendiri.	5

					sebagai umpan balik		
10	Sub-CPMK8 Mahasiswa Mampu memahami dan menganalisis kepuasan nasabah (C3, P3, A5)	• Perubahan Paradigma berfikir konsumen • Kepuasan nasabah • Cara mengukur Kepuasan Nasabah • Strategi Kepuasan Nasabah	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang analisis Kepuasan Nasabah dengan bahasa mahasiswasendiri.	5
11	Sub-CPMK9 Mahasiswa Mampu memahami dan menganalisis persaingan bank (C3, P3, A5)	• Identifikasi pesaing dan stareginya • Analis kelemahan dan kekuatan pesaing • Strategi posisi pesaing	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang persaingan bank dengan bahasa mahasiswas endiri.	5

12	Sub-CPMK10 Mampu Mampu memahami dan Aplikasi Pemasaran (C3, P3, A5)	• Bentuk Aplikasi pemasaran • Kebutuhan Nasabah • Jenis Aplikasi • Kelemahan dan keunggulan aplikasi	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali aplikasi bank dengan bahasa mahasiswa sendiri.	5
13	Sub-CPMK10 Mampu Mampu menganalisis Aplikasi Pemasaran deviden(C4, P3, A5)	• Metode sosialisasi pemasaran • Aplikasi dan kegunaan	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang Aplikasi pemasran dengan bahasa mahasiswasendiri.	5
14	Sub-CPMK10 Mahasiswa Mampu memahami dan	• Struktur Pemasaran di gital dan media pemasaran	Brainstorming, presentasi dan	3 X 50 Menit	• Mahasiswa menganalisis jurnal-	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi,	5

	menganalisis Pemasaran Digital (C3, P3, A5)		Diskusi Kelompok		jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik	kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali digital pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.	
15	Sub-CPMK10 Mahasiswa Mampu memahami pemasaran Digital (C3, P3, A5)	• Pemasaran digital dan non digital • Proses pemasaran digital • Keunggulan pemasaran digital	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	• Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang digital marketing dengan bahasa mahasiswasendiri.	5

10	Mahasiswa Mampu menyelesaikan soal yang diberikan dengan tepat waktu	Evaluasi Akhir Semester	Quiz	1 X 50 Menit	Mahasiswa menjawab soal yang telah diberikan	Kecepatan menjawab soal	15
Total							100 %

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, 28 Agustus 2023

Koordinator Prodi Perbankan Syariah



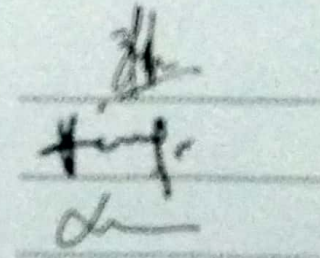
Yunida Eri Priyanti, SE, M.Si
NIP. 1981061220190312003

Tim Pengajar

1. Eka Seti Wahyuni, MM

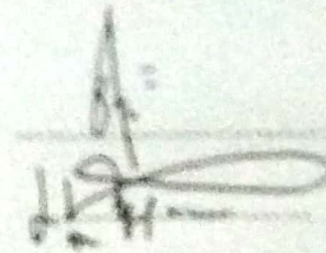
2. Yenti Samudri, MM

3. Yumnani Arifin, M.H.I



4. Ann Sihar, S.E, MM

5. Karti Pramadika, S.EI, M.F.I.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Karti Pramadika', is written over a horizontal line. The signature is stylized with a large loop and a vertical stroke.