

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)
STRATEGI PEMASARAN MANAJEMEN HAJI DAN UMROH



Dosen

DAVID AHMAD YANI, M.M.

PROGRAM STUDI MANAJEMEN HAJI DAN UMROH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 2022



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) MANAJEMEN PEMASARAN

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	MATA KULIAH PRASYARAT	Tgl. Penyusunan
Dasar-Dasar Manajemen	MHU.2.18.0		2 (Dua)	1 (Satu)		Agustus 2022
OTORISASI	Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK			Ka. Prodi Manajemen Haji dan Umroh
	David Ahmad Yani, MM					Yenica Alva N, M.E.I
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PROGRAM STUDI					
	ST.1	Bertakwa kepada Tuhan yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap relegius dalam kehidupan perseorangan, masyarakat dan bangsa;				
	ST.2	Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalaam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika;				
	ST.16	Menunjukkan etos kerja, rasa bangga, percaya diri dan menghargai bidang tugas menjadi praktisi di bidang penyelenggaraan dan pengelolaan haji dan umroh.				
	PP.9	Menguasai dasar-dasar ilmu manajemen dan manajemen haji dan umrah;				
	PP.12	Menguasai proses bisnis, lingkungan bisnis dan etika bisnis syariah berdasarkan keilmuan manajemen syari'ah;				
	PP.14	Menguasai konsep teoritis manajemen kearsipan dan dokumentasi;				
	KU.4	Mampu menyusun deskripsi saintifik, hasil kajiannya dalam bentuk skripsi atau laporan tugas akhir, dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi				
	KU.5	Mampu mengambil keputusan secara tepat, dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya berdasarkan hasil analisis informasi dan data				
	KU.12	Mampu berkolaborasi dalam team, menunjukkan kemampuan kreatif (creativity skill), inovatif (innovation skill), berpikir kritis (critical thinking) dan pemecahan masalah (problem solving skill) dalam pengembangan keilmuan dan pelaksanaan tugas di dunia kerja:				
KK.2	Mampu mengaplikasikan pelayanan haji dan umrah baik di dalam negeri maupun di luar negeri dan pengembangan produk sesuai dengan ilmu manajemen dan manajemen haji dan umrah;					

	KK.3	Mampu menjadi Local agent (pengurusan visa, passport, ticketing) dalam penyelenggaraan biro perjalanan haji dan umrah;
	CP-MATA KULIAH (CP-MK)	
	MP.1	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Pengertian dan Konsep Manajemen
	MP.2	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Konsep Manajemen Pasar
	MP.3	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Analisa Pasar
	MP.4	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Strategi Pemasaran
	MP.5	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Mengelola Bisnis jasa
	MP.6	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Digital marketing
	MP.7	Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Perilaku Konsumen
	MP.8	Mahasiswa mampu menjelaskan Sistem Informasi Pemasaran
Deskripsi singkat MK	Mata Kuliah ini membahas konsep dasar strategi pemasaran melalui pembahasan pengertian dan konsep manajemen, konsep manajemen pasar, analisa pasar, strategi pemasaran, mengelola bisnis jasa, digital marketing, perilaku konsumen, dan sistem informasi pemasaran	
Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. PENGERTIAN DAN KONSEP MANAJEMEN 2. KONSEP MANAJEMEN PEMASARAN 3. ANALISA PASAR 4. STRATEGI PEMASARAN (Menyeleksi Strategi Pemasaran: Pengertian, Fungsi, Tujuan, dan Langkah Cara) 5. MENGELOLA BISNIS JASA 6. DIGITAL MARKETING 7. PERILAKU KONSUMEN 8. SISTEM INFORMASI PEMASARAN 	
Pustaka	Utama	
	David Ahmad Yani dkk. 2022 Manajemen Pemasaran (Dasar dan Konsep) CV. MEDIA SAINS INDONESIA	
	Pendukung	
	1. Modul Dasar Manajemen Pemasaran. David Ahmad Yani 2022	
Media Pembelajaran	Perangkat lunak	Perangkat keras
	PPT, Canva, WAG, dan Zoom	Laptop dan LCD Proyektor

DESKRIPSI RENCANA PEMBELAJARAN

Mg ke-	Sub-CP-MK (sbg. kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Perkenalan dan Kontrak Kuliah					
2	<p>LO.1 Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan pentingnya manajemen</p> <p>LO.2 Mahasiswa mampu mendeskripsikan Unsur – unsur manajemen</p> <p>LO.3 Mahasiswa mampu menjelaskan fungsi manajemen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu mendefinisikan pengertian dan pentingnya manajemen • Mampu menjelaskan filsafat dan asas-asas manajemen • Mampu menjelaskan ilmu dan seni manajemen 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian dan pentingnya manajemen • Unsur-unsur manajemen • Fungsi manajemen 	2,5
3	<p>LO.4 Mahasiswa mampu mendeskripsikan filsafat manajemen</p> <p>LO.5 Mahasiswa mampu</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Filsafat manajemen • Mampu menjelaskan Asas-asas manajemen 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes:</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Filsafat manajemen • Asas-asas manajemen 	2,5

	mendeskrripsikan Asas-asas manajemen		Tes Lisan			
4	<p>LO.6 Mahasiswa mampu mendeskripsikan Konsep manajemen pemasaran</p> <p>LO.7 Mahasiswa mampu mendeskripsikan Konsep inti pemasaran</p> <p>LO.8 Mahasiswa mampu mendeskripsikan Perbedaan konsep penjualan dan pemasaran</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Konsep manajemen pemasaran • Mampu menjelaskan Konsep inti pemasaran • Mampu menjelaskan Perbedaan konsep penjualan dan pemasaran 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan Tes dalam bentuk Games Kahoot</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep manajemen pemasaran • Konsep inti pemasaran • Perbedaan konsep penjualan dan pemasaran 	5
5	<p>LO.9 Mahasiswa mampu menganalisis Konsep pemasaran modern</p> <p>LO.10 Mahasiswa mampu menganalisis 5 Konsep Dasar Aktivitas Pemasaran</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Konsep pemasaran modern • Mampu menjelaskan 5 Konsep Dasar Aktivitas Pemasaran 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan Tes dalam bentuk Games Kahoot</p>	<p>Ekspositori, Inquiri, Video Based Learning (Ceramah, diskusi, dan menampilkan video) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep pemasaran modern • 5 Konsep Dasar Aktivitas Pemasaran 	5

6	<p>LO.11 Mahasiswa mampu Menganalisis Konsep peluang pasar</p> <p>LO.12 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menganalisis peluang pasar</p> <p>LO.13 Mahasiswa mampu mendeskripsikan Tujuan analisa pasar</p> <p>LO.14 Mahasiswa mampu mendeskripsikan Identifikasi dan evaluasi peluang pasar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Konsep peluang pasar • Mampu menjelaskan Analisa peluang pasar • Mampu menjelaskan Tujuan analisa pasar • Mampu menjelaskan Identifikasi dan evaluasi peluang pasar 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan Tes dalam bentuk Games Kahoot</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep peluang pasar • Analisa peluang pasar • Tujuan analisa pasar • Identifikasi dan evaluasi peluang pasar 	5
7	<p>LO.15 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan pengertian strategi pemasaran</p> <p>LO.16 Mahasiswa mampu mendeskripsikan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan pengertian strategi pemasaran • Mampu menjelaskan Konsep strategi pemasaran • Mampu menjelaskan Fungsi, manfaat dan 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan Tes dalam bentuk Games Kahoot</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian strategi pemasaran • Konsep strategi pemasaran • Fungsi, manfaat dan tujuan strategi pemasaran 	5

	<p>dan menjelaskan Konsep strategi pemasaran</p> <p>LO.17 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Fungsi, manfaat dan tujuan strategi pemasaran</p>	<p>tujuan strategi pemasaran</p>			<ul style="list-style-type: none"> • 	
8.	Evaluasi Tengah Semester					10
9.	<p>LO.18 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Pengelolaan Bisnis Jasa</p> <p>LO.19 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Kategori Bauran jasa</p> <p>LO.20 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Strategi pemasaran jasa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Pengelolaan Bisnis Jasa • Mampu menjelaskan Kategori Bauran jasa • Mampu menjelaskan Strategi pemasaran jasa 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan Bisnis Jasa • Kategori Bauran jasa • Strategi pemasaran jasa 	5

10.	<p>LO.21 Mahasiswa mampu menjelaskan Sifat-sifat Jasa</p> <p>LO.22 Mahasiswa mampu menjelaskan Pengelolaan kualitas jasa</p> <p>LO.23 Mahasiswa menjelaskan Pengelolaan layanan pendukung produk</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Sifat-sifat Jasa • Mampu menjelaskan Pengelolaan kualitas jasa • Mampu menjelaskan Pengelolaan layanan pendukung produk 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sifat-sifat Jasa • Pengelolaan kualitas jasa • Pengelolaan layanan pendukung produk 	5
11	<p>LO. 24 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Pengertian digital marketing</p> <p>LO.25 Mahasiswa mampu menjelaskan Strategi digital marketing bagi pemula</p> <p>LO.26 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Konten strategi marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu Menjelaskan Pengertian digital marketing • Mampu menjelaskan Strategi digital marketing bagi pemula • Mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Konten strategi marketing 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian digital marketing • Strategi digital marketing bagi pemula • Konten strategi marketing 	5

12.	<p>LO.27 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Pengertian perilaku konsumen</p> <p>LO.28 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Konsep perilaku konsumen</p> <p>LO.28 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Proses pengambilan keputusan pembelian</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Pengertian perilaku konsumen • Mampu menjelaskan Konsep perilaku konsumen • Mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Proses pengambilan keputusan pembelian 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan Tes dalam bentuk Games Kahoot</p>	<p>Ekspositori, Inquiri, Video Based Learning (Ceramah, diskusi, dan menampilkan video) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian perilaku konsumen • Konsep perilaku konsumen • Proses pengambilan keputusan pembelian 	5
13.	<p>LO.29 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Pengertian Sistem Informasi Pemasaran</p> <p>LO.30 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Pengertian Sistem Informasi Pemasaran • Mampu menjelaskan Prinsip Pemasaran • Mampu menjelaskan Komponen Sistem Infprmasi Pemasaran 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan dan Tes dalam bentuk Games Kahoot</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian Sistem Informasi Pemasaran • Prinsip Pemasaran • Komponen Sistem Informasi Pemasaran • Jenis Informasi 	5

	<p>Prinsip Pemasaran</p> <p>LO.31 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Komponen Sistem Informasi Pemasaran</p> <p>LO.32 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Jenis Informasi pemasaran</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Jenis Informasi pemasaran 			<p>pemasaran</p>	
14	<p>LO.54 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Budaya Bisnis di Seluruh Negara</p> <p>LO.55 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Iklim Bisnis Lintas Negara/Benua</p> <p>LO.56 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Budaya Bisnis di Seluruh Negara • Mampu menjelaskan Iklim Bisnis Lintas Negara/Benua • Mampu menjelaskan Keanggotaan Serikat Pekerja Lintas Eropa 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Membuat video tentang materi diupload ke youtube dan ig</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Budaya Bisnis di Seluruh Negara • Iklim Bisnis Lintas Negara/Benua • Keanggotaan Serikat Pekerja Lintas Eropa 	5

	Keanggotaan Serikat Pekerja Lintas Eropa					
15	<p>LO.57 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Pengertian public speaking</p> <p>LO.58 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Alasan manusia membutuhkan komunikasi</p> <p>LO.59 Mahasiswa mampu mendeskripsikan dan menjelaskan Manfaat public speaking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan Pengertian public speaking • Mahasiswa mampu menjelaskan Alasan manusia membutuhkan komunikasi • Mahasiswa mampu menjelaskan Manfaat public speaking 	<p>Kriteria: Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan, menganalisis dan mendeskripsikan</p> <p>Bentuk tes: Tes Lisan</p>	<p>Ekspositori dan Inquiri (Ceramah dan diskusi) (TM*1*2*50') (BM*1*2*60')</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian public speaking • Alasan manusia membutuhkan komunikasi • Manfaat public speaking 	5
16	Evaluasi Akhir Semester					30

Catatan:

(1) **TM**: Tatap muka, **BT**: Belajar Terstruktur, **BM**: Belajar Mandiri

(2) **[TM 1x3x50']** dibaca: kuliah tatap muka 1 kali (minggu) x 3 sks x 50 menit = 150 menit (2,5 jam)

- (3) [(BT+BM:(1+1)x(3x60')] dibaca: belajar terstruktur 1 kali (minggu) dan belajar mandiri 1 kali (minggu) x 3 sks x 60 menit = 360 menit (6 jam)
- (4) Contoh capaian pembelajaran pada ranah (C4, A4, P3): menunjukkan bahwa Sub-CPMK ini mengandung kemampuan dalam ranah taksonomi (Bloom) kognitif level 4 (menyusun urutan), afeksi level 4 (menata), dan psikomotorik level 3 (mengemas)
- (5) RPS: Rencana Pembelajaran Semester, RMK: Rumpun Mata Kuliah

Metro Lampung, Agustus 2022

Mengetahui

Ketua Jurusan

Dosen Pengampu MK

Yenica Alva Nandavita, M.ESy
NIP: 199106172019032015

David Ahmad Yani, M.M.
NIP: 198404202019031008