



UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
Manajemen Pemasaran Jasa Perbankan	21050311D01		(SKS)		
Otorisasi	Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ka. PRODI
	Tanda Tangan		Tanda Tangan		Tanda Tangan
	(Dr. Fani Firmansyah, MM.)		()		(Dr. Yayuk Sri Rahayu SE., MM)
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL – PRODI				
	CP – MK				

Deskripsi Singkat MK	<p>Dalam perkuliahan ini akan membahas seperangkat dasar pemasaran, khususnya mengenai konstruksi pemasaran pada bank syariah dan konvensional. Mata kuliah ini akan mengkaji terkait dengan pemasaran dalam perspektif Islam, konsep pemasaran syariah, pemasaran strategik, proyeksi pasar, memahami perilaku konsumen, riset pemasaran, strategi pemasaran produk, optimalisasi kepuasan nasabah, standar pelayanan prima, analisis persaingan usaha, rancangan ekspansi pemasaran dan sistem manajemen pemasaran. Keseluruhan topik inti tersebut tentunya akan dikaji dan dibahas dalam konteks pemasaran bank dan dibuat oleh mahasiswa dalam sebuah portofolio</p>	
Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Orientasi perkuliahan 2. Gambaran Umum Pemasaran 3. Pemasaran Jasa dan Pemasaran Bank 4. Lingkungan Pemasaran Bank 5. Sistem Informasi Pemasaran dan Riset Pasar 6. Segmentasi Pasar, Menetapkan Pasar Sasaran Dan Menentukan Posisi Pasar 7. Analisis Persaingan 8. Mengukur dan Meramalkan Pasar 9. Strategi Produk /Jasa Bank 10. Strategi Harga Bank 11. Strategi Lokasi dan Lay Out 12. Strategi Bauran Promosi 13. Strategi Pemasaran Jasa 14. Pengukuran Kepuasan Pelanggan 	
Pustaka	<p>Utama :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dr. Sudaryono. 2017. Manajemen Pemasaran, Teori Dan Implementasi. Andi Offset. 2. Julius R Latumerissa. 2014. Manajemen Bank Umum. Mitra Wacana Media. 3. Kasmir,2005,Pemasaran Bank,Jakarta Kencana <p>Pendukung :</p>	

1.	Mahasiswa Memahami kontrak perkuliahan dan sistem perkuliahan	<p>1. Mahasiswa mampu memahami kontrak perkuliahan maksud dan tujuan perkuliahan</p> <p>2. Mahasiswa mampu memahami RPS mata kuliah</p> <p>3. Mahasiswa mampu melaksanakan sistem perkuliahan</p> <p>4. Mahasiswa mampu menganalisis bahan referensi</p>	Absensi, Tugas dan Aktif dalam perkuliahan	Ceramah Tanya jawab Diskusi	Orientasi Perkuliahan	5	
2.	Mahasiswa Memahami pengertian pemasaran secara umum dan mampu menjelaskan penerapan marketing concept, startegi pemasaran produk dan jasa pada suatu perusahaan	Memahami pengertian pemasaran secara umum dan mampu menjelaskan penerapan marketing concept, startegi pemasaran produk dan jasa pada suatu perusahaan	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Gambaran Umum Pemasaran Pengertian Pasar dan Pemasaran Konsep Pemasaran (Marketing Concept) Analisis Industri dan Persaingan Strategi Pemasaran Produk dan Jasa (4P dan 7P) Praktek Penerapan Marketing Concept dan Praktek Penerapan 4P / 7P pada Perusahaan	10	

3.	Mahasiswa Memahami pengertian pemasaran jasa, pemasaran bank dan karakteristik jasa serta mampu menjelaskan startegi bauran pemasaran jasa pada perbankan	Memahami pengertian pemasaran jasa, pemasaran bank dan karakteristik jasa serta mampu menjelaskan startegi bauran pemasaran jasa pada perbankan	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Pemasaran Jasa dan Pemasaran Bank Pengertian Pemasaran Jasa Pengertian Pemasaran Bank Kateristik Jasa dan Implikasi Pemasarannya Bauran Pemasaran Jasa pada Perbankan Bauran Pemasaran Jasa pada Perbankan	10	
4.	Mahasiswa Memahami pengertian lingkungan pemasaran bank, lingkungan mikro, lingkungan makro, lingkungan berdasarkan produk /jasa bank. Mampu menjelaskan analisis lingkungan pemasaran dan aplikasinya dalam industri perbankan	Memahami pengertian lingkungan pemasaran bank, lingkungan mikro, lingkungan makro, lingkungan berdasarkan produk /jasa bank. Mampu menjelaskan analisis lingkungan pemasaran dan aplikasinya dalam industri perbankan	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Lingkungan Pemasaran Bank Pengertian Lingkungan Pemasaran Bank Lingkungan Mikro dan Makro Lingkungan Berdasarkan Produk/Jasa Bank Analisis Lingkungan Pemasaran Praktek Analisis lingkungan perbankan	10	
5.	Mahasiswa Memahami sistem informasi pemasaran dan riset pasar, proses dan metodenya serta mampu menjelaskan sistem informasi	Memahami sistem informasi pemasaran dan riset pasar, proses dan metodenya serta mampu	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Sistem Informasi Pemasaran dan Riset Pasar Sistem Informasi Pemasaran dan Riset Pasar Proses Riset Pasar		

	pemasaran aplikasinya dalam industri perbankan.	menjelaskan sistem informasi pemasaran aplikasinya dalam industri perbankan.			Metode Riset Pasar Praktek Sistem Informasi Pemasaran dan Riset Pasar dalam Perbankan		
6.	Mahasiswa Memahami dan mampu menjelaskan pengertian STP serta mampu mengaplikasikannya dalam industri perbankan.	Memahami dan mampu menjelaskan pengertian STP serta mampu mengaplikasikannya dalam industri perbankan.	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Segmentasi Pasar, Menetapkan Pasar Sasaran Dan Menentukan Posisi Pasar Segmentasi Pasar Menetapkan Pasar Sasaran Menentukan Posisi Pasar Praktek STP dalam Perbankan	10	
7.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan mengenai analisis persaingan serta dapat mengaplikasikannya dalam industri perbankan.	Memahami dan menjelaskan mengenai analisis persaingan serta dapat mengaplikasikannya dalam industri perbankan.	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Menentukan Sasaran Pesaing Identifikasi Stategi Pesaing Analisis Kekuatan dan Kelemahan Pesaing Identifikasi Reaksi Pesaing Strategi Menghadapi Pesaing Praktek Analisis Persaingan dalam Industri Perbankan	10	

9.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan pengertian peramalan, langkah-langkah, cara dan jenis metode peramalan. Dapat mengaplikasikan peramalan pasar atas produk/jasa perbankan.	Memahami dan menjelaskan pengertian peramalan, langkah-langkah, cara dan jenis metode peramalan. Dapat mengaplikasikan peramalan pasar atas produk/jasa perbankan.	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Mengukur dan Meramalkan Pasar Pengertian Peramalan Langkah-langkah Peramalan Cara untuk Meramal Pasar Jenis-jenis Metode Peramalan Praktek Peramalan dalam Pemasaran	10	
10.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan strategi pemasaran produk/Jasa bank	Memahami dan menjelaskan strategi pemasaran produk /Jasa bank	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Strategi Produk /Jasa Bank Pengertian Produk/Jasa Jenis-jenis Produk /Jasa Bank Strategi Produk/Jasa Langkah-langkah Pengembangan Produk Baru/Jasa Daur Hidup Produk (PLC) Praktek Langkah-langkah Pengembangan Produk/Jasa Bank	10	
11.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan strategi harga. Dapat mengaplikasikannya dalam penentuan suku bunga bank / kredit.	Memahami dan menjelaskan strategi harga. Dapat mengaplikasikannya dalam penentuan suku bunga bank /	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Strategi Harga Bank Pengertian Harga Tujuan Penentuan Harga Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga (Suku Bunga)	10	

		kredit berbagai transaksi terkait istishna.			Komponen Menentukan Bunga Kredit		
12.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan strategi lokasi dan lay out suatu bank. Dapat memahami penilaian pemilihan lokasi dan lay out bank maupun lokasi ATM.	Memahami dan menjelaskan strategi lokasi dan lay out suatu bank. Dapat memahami penilaian pemilihan lokasi dan lay out bank maupun lokasi ATM.	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas Presentasi Kehadiran	Strategi Lokasi dan Lay Out Pengertian Lokasi Jenis-jenis Kantor Bank Pertimbangan Penentuan Lokasi Pertimbangan Penentuan Lay Out Gedung Dan Ruangan Metode Penilaian Lokasi Praktek Strategi Lokasi dan Lay Out	10	
13.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan strategi bauran promosi produk /Jasa bank	Memahami dan menjelaskan strategi bauran promosi produk /Jasa bank	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas/ observasi Presentasi Kehadiran	Strategi Bauran Promosi Pengertian Promosi Periklanan Promosi Penjualan Publisitas Pengertian IMC	10	
14.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan strategi bauran pemasaran Jasa bank dengan 7 P Memahami dan menjelaskan mengenai pemasaran relasional serta	Memahami dan menjelaskan strategi bauran pemasaran Jasa bank dengan 7 P Memahami dan menjelaskan mengenai pemasaran	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas/ observasi Presentasi Kehadiran	Strategi Pemasaran Jasa : People Process Physical Environment Praktek Bauran Pemasaran 7 P pada Bank	10	

	mengaplikasikannya dalam perbankan.	relasional serta mengaplikasikannya dalam perban			Pemasaran Relasional (Customer Relationship Marketing) Pengertian CRM Manfaat aplikasi CRM Langkah-langkah CRM Piramida CRM Praktek Pemasaran Relasional		
15.	Mahasiswa Memahami dan menjelaskan mengenai pengukuran kepuasan pelanggan serta mengaplikasikannya dalam perbankan.	Memahami dan menjelaskan mengenai pengukuran kepuasan pelanggan serta mengaplikasikannya dalam perbankan.	Penyajian bahan presentasi 60 menit, tanya jawab 60 menit, refleksi 30 menit.	Tugas/ observasi Presentasi Kehadiran	Pengukuran Kepuasan Pelanggan : Kualitas Pelayanan Jasa Nilai, Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan Praktek Mengukur Kepuasan Pelanggan	10	
16	Ujian Akhir Semester, Melakukan Validasi Nilai, dan Menentukan Kelulusan Mahasiswa						

Catatan:

- 1) TM : Tatap muka, TT: Tugas Terstruktur, BM : Belajar Mandiri;
- 2) Berdasarkan Permendikbud No. 49 Tahun 2014 Pasal 16, 1 SKS terdiri dari:
 - TM : 50 menit/sks/minggu
Contoh **TM: 1x(1x50'')**] dibaca: kuliah tatap muka 1 kali (minggu) x 1 sks x 50 menit = 50 menit;
 - TT : 50 menit/sks/minggu
Contoh **TT: 1x(1x50'')**] dibaca: kuliah tugas terstruktur 1 kali (minggu) x 1 sks x 50 menit = 50 menit;
 - BM : 60 menit/sks/minggu
Contoh **TT: 1x(1x50'')**] dibaca: kuliah belajar mandiri 1 kali (minggu) x 1 sks x 50 menit = 50 menit;
- 3) RPS: Rencana Pembelajaran Semester, CPL: capaian pembelajaran Lulusan, CPMK: Capaian pembelajaran Mata kuliah, RMK: Rumpun Mata Kuliah, PRODI: Program Studi.

Penjelasan format Rencana Pembelajaran Semester

NOMOR	Komponen	PENJELASAN ISIAN
1.	Capaian pembelajaran Mata kuliah (CP-MK)	<i>Capaian pembelajaran lulusan</i> (matakuliah) adalah kriteria minimal tentang kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan dan ketrampilan yang dinyatakan dalam rumusan capaian pembelajaran lulusan dari suatu mata kuliah tertentu
2	SUB-CPMK / Kemampuan Akhir Yang Direncanakan	<i>SUB-CPMK</i> atau <i>Capaian pembelajaran pertemuan</i> merupakan jabaran dari <i>CPMK</i> yang harus tercapai pada setiap tahapan pembelajaran berdasarkan indikator dan kriteria tertentu. Satu <i>CPMK</i> terdiri atas beberapa capaian pembelajaran pertemuan
3	Indikator	Indikator adalah penanda pemenuhan capaian pembelajaran khusus yang di tandai oleh perubahan perilaku mahasiswa yang dapat diukur. Rumusan indikator mencakup dua aspek, yakni perilaku kompeten dan isi pembelajaran. Kata kerja indikator bersifat operasional, dapat diukur. Indikator yang dikembangkan harus menggambarkan hirarki kemampuan. Digunakan sebagai dasar untuk menyusun instrumen penilaian
3	BAHAN KAJIAN (materi ajar)	merupakan pokok-pokok materi pembelajaran yang relevan dengan kemampuan yang akan dicapai. Valid (sesuai dengan bidang kajian dan level prodi : keakuratan, keluasan, kedalaman), praktis (ketersediaan, mudah di gunakan), mendukung pemenuhan capaian pembelajaran khusus

4	METODE PEMBELAJARAN	Metode pembelajaran merupakan cara efektif dan efisien yang ditempuh dosen untuk menghasilkan luaran pembelajaran. Metode ini mengutamakan <i>student-centered learning</i> . Metode pembelajaran tersebut diupayakan agar merupakan perwujudan dari <i>the five pillars of education</i> , yaitu : belajar untuk beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, <i>learning to know, learning to do, learning to be dan learning to live together</i> . Untuk itu disarankan untuk menggunakan beberapa pendekatan atau model pembelajaran aktif
5	WAKTU	Waktu belajar adalah takaran waktu yang menyatakan beban belajar dalam satuan sks (satuan kredit semester). Satu sks setara dengan 160 (seratus enam puluh) menit kegiatan belajar perminggu persemester. 1 (satu) sks pada bentuk pembelajaran kuliah, responsi dan tutorial, men cakup : (1) kegiatan belajar dengan tatap muka 50 (lima puluh) menit permihggu persemester; (2) kegiatan belajar dengan penugasan terstruktur 50 (lima puluh) menit permihggu persemester dan (3) kegiatan belajar mandiri 60 (enam puluh) menit perminggu persemester. 1 (satu) sks dalam bentuk pembelajaran seminar atau dalam bentuk pembelajaran lain yang sejenis mencakup : (1) kegiatan belajar tatap muka 100 (seratus) menit perminggu persemester; dan (2) kegiatan belajar mandiri 60 (enam puluh) menit perminggu persemester. 1 (satu)sks dalam bentuk pembelajaran praktikum, praktek studio, praktek bengkel, praktek lapangan, penelitian, pengabdian kepada masyarakat, dan/ atau bentuk pembelajaran lain yang setara, , adalah 160 (seratus enam puluh) menit perminggu persemester (Permendikbud No.49/2014 ps.16)
6	PENGALAMAN BELAJAR	Kegiatan yang harus dilakukan oleh mahasiswa yang dirancang oleh dosen agar yang bersangkutan memiliki kemampuan yang telah ditetapkan (tugas, suvai, menyusun paper, melakukan praktek, studi banding, dsb)
7	KRITERIA PENILAIAN dan INDIKATOR	<i>Kriteria Penilaian</i> berisi indikator yang dapat menunjukkan pencapaian kemampuan yang dicanangkan, atau unsur kemampuan yang dinilai (bisa kualitatif misalnya ketepatan analisis, kerapian sajian, kreatifitas ide, kemampuan komunikadi, juga bisa yang kuantitatif yakni banyaknya kutipan acuan/unsur yang di bahas, kebenaran hitungan, dan sebagainya) .
8	BOBOT NILAI	<i>Bobot Nilai</i> disesuaikan dengan waktu yang digunakan untuk membahas atau mengerjakan tugas atau besarnya sumbangann suatu kemampuan terhadap pencapaian kompetensi mata kuliah tertentu

REFERENSI	Daftar referensi yang digunakan dapat dituliskan pada lembar lain
------------------	---