






**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING
NATAL
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM**

Kode Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun Keilmuan	Bobot (SKS)	Semester	Tgl Penyusunan
Manajemen Pemasaran Bank Syariah	PBS1527	Keahlian	2	5	15 Agustus 2022
OTORISASI	Dosen Pengampu	Koordinator Konsorsium Keilmuan		Ketua Prodi	
	 Erpiana Siregar, M. E	 Satria Darma, M. E		 Faisal Affandi, M. E	
Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL)	<p>Sikap</p> <ol style="list-style-type: none"> Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius; Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral, dan etika; Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila; Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada bangsa dan negara; Menghargai keaneka-ragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan serta pendapat atau temuan orisinal orang lain; Bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan; Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara; Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik; <p>Pengetahuan</p> <ol style="list-style-type: none"> Mampu menguasai teori Pemasaran Bank Syariah Mampu menguasai perbedaan pemasaran bank syariah dengan bank konvensional Mampu menguasai tehnik-tehnik pemasaran produk-produk bank syariah <p>Keterampilan Umum</p> <ol style="list-style-type: none"> Mampu menunjukkan serta menerapkan etika akademik, kinerja mandiri, bermutu, dan terukur. Mampu bersaing dengan Sarjana Ekonomi dari Perguruan Tinggi Umum. <p>Keterampilan Khusus:</p> <p>Terampil dan Mampu menerapkan teori Manajemen Pemasaran Bank Syariah dengan mempertimbangkan sifat karakteristik, konsep dan pedagogi yang tepat sebagai implementasi technological pedagogic content knowledengane (TPCK).</p>				
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	<ol style="list-style-type: none"> Mampu mencintakan konsen bisnis berbasis syariah yang inovatif dan adantif di lingkungan masvarakat Mampu mengklasifikasikan instrument manaiemen pemasaran syariah dengan bisnis syariah dalam lingkungan masvarakat Mampu membahayakan nilai-nilai dalam kegiatan pemasaran berdasarkan syariah serta implementasi pemasaran syariah untuk berbagai kegiatan bisnis di lingkungan masyarakat 				
Deskripsi singkat MK	Mata kuliah ini bertujuan untuk memberi pengetahuan kepada mahasiswa tentang pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah khususnya Bank Syariah dalam menjalankan manajemen pemasarannya. Mata kuliah Manajemen Pemasaran Bank Syariah mencakup sistematika dan prosedur yang Yang bisa dilakukan untuk meningkatkan market share bank Syariah yang sesuai dengan berbagai epistemologi pengkajian ilmiah, meliputi di antaranya manajemen pemasaran jasa, produk tabungan, dan pembiayaan dengan berbagai strategi yang baik				

Materi Pembelajaran / Pokok Pembahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teori Dan Konsen Manaiemen 2. Konsen Manaiemen Pemasaran dan Imnlikasi nada Pemasaran Syariah.. 3. Etika Bisnis dan Etika Pemasaran Secara Syariah. 4. Bank Svariah 5. Manajemen Bank Syariah 6. Produk-Produk Bank Syariah 7. Pemasaran Jasa Bank Syariah 8. Kualitas Produk Dalam Bank Syariah 9. Kualitas Layanan Dalam Bank Syariah 10. Prilaku Konsumen Bank Svariah 11. Mengembangkan Strategi Marketing. 12. Membentuk Loyalitas Nasabah 13. Nilai Pelanggan Bank Syariah
Referensi	<p>Utama:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Assauri, Sofyan, 2004. Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi. PT. Grafindo Persada, Jakarta. 2. Antonio, M. Syafi'i, 2007, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik, Gema Insani, Jakarta 3. Alma, Buchari, 2005. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Edisi Revisi Alfabeta, Bandung 4. Antonio, M. Syafi'i., 2006. Dasar- Dasar Manajemen Bank Syariah. cet ke-4. Pustaka Alfabeta, Jakarta 5. Rudi Haryanto, 2017, Manajemen Pemasaran Bank Syariah , Duta Media Publishing, Pamekasan 6. Herry Susanto, 2013, Manajemen Pemasaran Bank Syariah, Pustaka Setia, Bandung. <p>Pendukung:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Google scholar/Cendekia 2. Repository 3. Akademia.edu (www.academia.edu) 4. Researchgate (www.researchgate.net) 5. https://onesearch.id/ 6. http://garuda.ristekbrin.go.id 7. http://sinta.ristekbrin.go.id/ 8. http://e-resources.perpusnas.go.id/index.php 9. http://doaj.org/ 10. http://www.gutenberg.org/ 11. http://openlibrary.org/ 12. www.4shared.com 13. http://www.oapen.org/home

Rencana Kegiatan Perkuliahan

Minggu Ke	Capaian Pembelajaran Mingguan	Materi Pembelajaran	Metode/ Strategi Pembelajaran	Aktifitas Pembelajaran/ Pengalaman Mahasiswa	PENILAIAN		
					Indikator Penilaian	Bentuk Penilaian	Bobot
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Memahami pengantar perkuliahan, rencana perkuliahan dan sistem penilaian yang akan digunakan dalam pembelajaran	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Introduction</i> • <i>Learning contract</i> 	<i>Self Introduction</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiap mahasiswa diminta untuk mengajukan 1 pertanyaan yang tidak boleh sama antar mahasiswa tentang identitas dosen; ▪ Mahasiswa menempati posisi duduk sesuai umur dan dosen melakukan cross cek dan bagi yang salah diminta untuk memperkenalkan diri; ▪ Mahasiswa menyepakati aturan main di dalam kelas (hal-hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan di dalam kelas) dan sistem penilaian dalam pembelajaran. 			5 %
2	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Teori Dan Konsep Manajemen</p> <p>Soft Skill: Komunikasi efektif; kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian manajemen • Konsep dan teori manajemen dalam islam • Implementasi manajemen pada perbankan 	<i>Jigsaw Learning</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresentasikan terkait 	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<i>Formative test</i>	5 %

				<p>tema Teori dan Konsep Manajemen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Setelah mahasiswa memahami dan mengambil kesimpulan dari materi yang telah dipresentasikan, tiap mahasiswa yang lain diminta untuk berkelompok (pembagian kelompok menyesuaikan banyaknya peserta dalam tiap kelompok awal). ▪ Kelompok yang baru akan berbagi informasi tentang materi yang lain, hingga seluruh mahasiswa mendapatkan informasi tentang Teori dan Konsep Manajemen. 			
3	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Manajemen Pemasaran</p> <p>Soft Skill: Komunikasi efektif; kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian Pemasaran • Pemasaran syariah • Strategi pemasaran syariah 	<p><i>Information search, Concept mapping dan Presentasi</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. <input type="checkbox"/> Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresentasikan terkait tema Manajemen pemasaran. <input type="checkbox"/> Tiap mahasiswa yang tidak bertugas dalam kelompok diminta untuk merangkum dan 	<p>Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi</p>	<p><i>Formative test</i></p>	<p>5 %</p>

				<p>membuat peta konsep.</p> <p>☐ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya.</p>			
4	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan tentang Etika Bisnis dan Etika Pemasaran Secara Syariah.</p> <p><i>Soft Skill:</i> Komunikasi efektif; kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Implikasi etika dan fungsi bisnis • Hubungan perusahaan dengan pengusaha lainnya • Ruang lingkup etika islam 	<i>Jigsaw Learning</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresentasikan terkait tema Etika Bisnis dan Etika Pemasaran Syariah. ▪ Setelah mahasiswa memahami dan mengambil kesimpulan dari materi yang telah dipresentasikan, tiap mahasiswa yang lain diminta untuk berkelompok (pembagian kelompok menyesuaikan banyaknya peserta dalam tiap kelompok awal). ▪ Kelompok yang baru akan berbagi informasi tentang materi yang lain, hingga seluruh mahasiswa mendapatkan 	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<i>Formative test</i>	5 %

				informasi tentang Etika Bisnis dan Etika Pemasaran Syariah.			
5	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Komunikasi efektif; kerjasama, kreatifitas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian Bank Syariah • Sejarah bank syariah • Prinsip bank syariah 	<i>Information search, Concept mapping</i> dan Presentasi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresentasikan terkait tema Bank Syariah. ▪ Tiap mahasiswa yang tidak bertugas dalam kelompok diminta untuk merangkum dan membuat peta konsep. ▪ Mahasiswa yang lain diberi kesempatan untuk merespon, menambahkan atau menyanggahnya. 	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<i>Formative test</i>	5 %
6	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Manajemen Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Komunikasi efektif; kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Implikasi manajemen dalam syariat Islam • Prinsip etika bisnis Islam yang harus terimplementasikan dalam manajemen • Unsur- unsur manajemen Struktur organisasi bank syariah dan system kerja 	<i>Card Sort</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresentasikan terkait tema Manajemen Bank Syariah. ▪ Setiap mahasiswa yang lain yang tidak bertugas diberi potongan kertas yang berisi informasi penggalan dari materi. 	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<i>Formative test</i>	5 %

				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa diminta bergerak untuk menemukan kartu dengan kategori yang sama. ▪ Mahasiswa dalam 1 kategori diminta untuk memahami materi secara bersama-sama. ▪ Secara acak, salah seorang mahasiswa dalam tiap kelompok akan diminta untuk mempresentasikan hasil. ▪ Seiring dengan presentasi dari tiap-tiap kategori, dosen menyampaikan poin- poin penting terkait materi pelajaran. 			
7	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Produk-Produk dan akad-akad Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Komunikasi efektif; kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produk bank syariah • Akad-akad bank syariah 	<i>Peer Lessons</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bagi mahasiswa menjadi 8 kelompok (tiap dua kelompok mendapatkan materi yang sama). Masing-masing kelompok diberi tugas untuk mempelajari dan memahami satu topik. ▪ Setiap kelompok diminta untuk menyiapkan strategi untuk menyampaikan materi di depan kelas tanpa menggunakan metode ceramah. ▪ Tiap kelompok diberi waktu yang cukup untuk mempersiapkan. 	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	<i>Formative test</i>	5 %

				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiap kelompok diundi untuk menunjuk siapa yang tampil presentasi; ▪ Kelompok dengan tema yang sama memberikan respon, klarifikasi dan masukan. 			
8	Ujian Tengah Semester (UTS)		<i>Tes Tertulis</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa diminta untuk menjawab soal yang diberikan oleh dosen secara tulisan. 	Akurasi jawaban	<i>Sumative test</i>	10 %
9	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Pemasaran Jasa Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Komunikasi efektif; kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • konsep pemasaran jasa • konsep pemasaran bank syariah 	<i>Index card match</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiap mahasiswa mendapatkan sepotong kertas yang bersisi pertanyaan dan jawaban yang telah dikocok; ▪ Minta mahasiswa untuk mencari pasangannya dan duduk berdekatan; ▪ Semua mahasiswa yang telah menemukan pasangannya diminta untuk membacakan soal dan dijawab oleh pasangannya; ▪ Pasangan yang lain mendengarkan dan mencatat informasi yang dikemukakan oleh pasangan yang lain; ▪ Begitu seterusnya hingga semua 	Ketepatan penjelasan, kerjasama dan kemampuan komunikasi	Formative test	5 %

				<p>mahasiswa memahami seluruh materi dan</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ dosen memberikan klarifikasi dan post test. 			
10	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Kualitas Produk dalam Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Berpikir kritis, kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian produk • Pengertian kaulitas produk • Dimensi kualitas produk • Relevansi kualuats produk bank syariah 	<i>Peer Lessons</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa di bagi menjadi 8 kelompok (tiap dua kelompok mendapatkan materi yang sama). ▪ Masing-masing kelompok diberi tugas untuk mempelajari dan memahami satu topik. ▪ Setiap kelompok diminta untuk menyiapkan strategi untuk menyampaikan materi di depan kelas tanpa menggunakan metode ceramah. ▪ Tiap kelompok diberi waktu yang cukup untuk mempersiapkan. ▪ Tiap kelompok diundi untuk menunjuk siapa yang tampil presentasi; ▪ Kelompok dengan tema yang sama memberikan respon, klarifikasi dan masukan. 	Ketajaman analisis, Kemampuan komunikasi, Dan Kerjasama	Formative test	5 %
11	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Kualitas Layanan dalam Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian kualitas layanan • Dimensi kualitas layanan • Kriteria dalam menilai Kualitas 	<i>Card Sort</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Setiap mahasiswa diberi potongan kertas yang berisi informasi penggalan dari materi; Mahasiswa diminta bergerak untuk 	Ketajaman analisis, Kemampuan komunikasi, dan	<i>Formative test</i>	5 %

	Berpikir kritis, kerjasama	<p>layanan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relevansi kualitas layanan bank syariah 		<p>menemukan kartu dengan kategori yang sama;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dalam 1 kategori diminta untuk memahami materi secara bersama-sama ; ▪ Secara acak, salah seorang mahasiswa dalam tiap kelompok akan diminta untuk mempresentasikan hasil; ▪ Seiring dengan presentasi dari tiap-tiap kategori, dosen menyampaikan poin- poin penting terkait materi pelajaran. 	Kerjasama		
12	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Prilaku Konsumen Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Berpikir kritis, kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian prilaku konsumen • Karakteristik dan faktor yang mempengaruhi prilaku konsumen • Proses keputusan pembelian • Orientasi konsumen pada prosuk bank syariah • Orientasi konsumen pada layanan bank syariah • Orientasi konsumen pada citra bank syariah 	<i>Information search, Concept mapping dan Presentasi</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresntasikan terkait tema Prilaku Konsumen Bank syariah. ▪ Tiap mahasiswa lain yang tidak bertugas diminta untuk merangkum dan membuat peta konsep dan mempresentasikannya; ▪ Mahasiswa yang lain merespon, 	Ketajaman analisis, kemampuan komunikasi dan kerjasama	<i>Formative test</i>	5 %

				menambahkan atau ▪ menyanggahnya.			
13	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan Pengembangan Strategi Marketing.</p> <p><i>Soft Skill:</i> Berpikir kritis, kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • strategi marketing memengaruhi custummer value • Relationship marketing • strategi planning pada tingkat- tingkat yang berbeda pada organisasi 	<i>Information search, Concept mapping dan Presentasi</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresntasikan terkait tema Pengembangan Startegi Marketing. ▪ Tiap mahasiswa lain yang tidak bertugas diminta untuk merangkum dan membuat peta konsep dan mempresentasikannya. ▪ Mahasiswa yang lain merespon, menambahkan atau menyanggahnya. 	Ketajaman analisis, kemampuan komunikasi dan kerjasama	<i>Formative test</i>	5 %
14	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan cara Membentuk Loyalitas Nasabah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Berpikir kritis, kerjasama</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Faktor yang mempengaruhi loyalitas nasabah • Membangun customer value • Kepuasan dan loyalitas 	<i>Information search, Concept mapping dan Presentasi</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresntasikan terkait tema Cara Membentuk Loyaliats Nasabah.. ▪ Tiap mahasiswa lain yang tidak bertugas diminta untuk merangkum dan membuat peta konsep dan 	Ketajaman analisis, kemampuan komunikasi dan kerjasama	<i>Formative test</i>	5 %

				<p>mempresentasikannya.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa yang lain merespon, menambahkan atau menyanggahnya. 			
15	<p>Mahasiswa mampu menjelaskan cara Nilai Pelanggan Bank Syariah</p> <p><i>Soft Skill:</i> Menjunjung originalitas karya</p>	<ul style="list-style-type: none"> • pengertian nilai pelanggan • dimensi nilai pelanggan • relevansi nilai pelanggan dalam bank syariah 	<p><i>Information search, Concept mapping dan Presentasi</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa dibagi dalam kelompok diskusi. ▪ Kelompok diskusi yang bertugas membuat makalah untuk dipresentasikan terkait tema Nilai Pelanggan Bank syariah. ▪ Tiap mahasiswa lain yang tidak bertugas diminta untuk merangkum dan membuat peta konsep dan mempresentasikannya. ▪ Mahasiswa yang lain merespon, menambahkan atau menyanggahnya. 	<p>Ketepatan kaidah karya ilmiah</p>	<p><i>Formative test</i></p>	<p>5 %</p>
16	<p>Memahami semua materi pertemuan 9-15 dan menjawab soal yang diberikan oleh dosen pengampu</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ujian Akhir Semester (UAS) 	<p><i>Tes Tertulis</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mahasiswa diminta untuk menjawab soal yang diberikan oleh dosen secara tulisan. 	<p>Akurasi jawaban</p>	<p><i>Sumative test</i></p>	<p>20 %</p>
<i>Total</i>							<p>100%</p>

Penugasan

1. **Makalah**, Minimal makalah 10 halaman dan maksimal 20 halaman dengan ketentuan ukuran kertas A4, margin 3-3-3-3, spasi 1, Times News Roman, Ukuran 12, dan teknik penulisan refrensi (*footnote* dan daftar pustaka) menggunakan *Turabian* secara konsisten, serta referensi min. 5 (Buku/Kitab min. 3, dan selebihnya bebas [ensiklopedi, kamus, jurnal, majalah, kitab, internet, dsb]); dengan sistematika format jurnal sebagai berikut; Judul (*Title*), Penulis (*Author*), Abstrak, Kata Kunci, Pendahuluan (*Introduction*), Penelitian Terdahulu (*Literature Review*), Metodologi Penulisan, Konsep Dasar, Pembahasan dan Diskusi, Kesimpulan, dan Daftar Pustaka.
2. **Presentasi makalah**.
3. **Review Artikel di Jurnal**, Terdiri dari beberapa komponen : Judul Artikel, Nama Jurnal, Vol.No, Halaman, Tahun, Penulis, Tujuan Penelitian, Subjek Penelitian, Metodologi Penelitian, Hasil, Kelebihan, Kelemahan, dan Sumber Bacaan.
4. **Resume Buku**, Meresume salah satu buku referensi utama ditulis tangan dibuku tulis 30 lembar menggunakan tinta hitam.

Rubrik Penilaian Sikap

Nama Mahasiswa :

	Aspek	Deskriptor	Skor
1	Tanggung Jawab	Melaksanakan semua tugas dengan penuh tanggung jawab	
2	Kejujuran	Tidak melakukan plagiasi, tidak memanipulasi kehadiran	
3	Disiplin	Hadir tepat waktu, Mengumpul tugas tepat waktu dan Melaksanakan tata tertib perkuliahan	
4	Kesopanan	Menerapkan 5 dan Berpakaian sesuai peraturan yang berlaku	
5	Kerjasama	Peduli kebersihan, peduli teman sejawat, mampu bekerja sama	
Total Skor			