



**Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA

SEMESTER

5


**RENCANA PEMBELAJARAN
SEMESTER (RPS) SEMESTER GANJIL**

MATA KULIAH

MANAJEMEN PEMASARAN SYARIAH

KODE MK : CW6602023504

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR		Kode : LP-UNISMUH-02.2	
			Tanggal :	
Formulir RPS			Revisi : 0	
			Halaman	
Digunakan untuk melengkapi		:	LP-UNISMUH-02.2 Standar Proses Pembelajaran	
Proses	Penanggung Jawab			Tanggal
	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	
1. Perumusan				
2. Pemeriksaan				
3. Persetujuan				
4. Penetapan				
5. Pengendalian				

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
(MODEL BLENDED LEARNING – TYPE FLIPPED LEARNING)
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN SYARIAH

DAFTAR ISI

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER.....	1
DAFTAR ISI.....	1
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER.....	2
1. PERTEMUAN 1.....	8
2. PERTEMUAN 2.....	10
3. PERTEMUAN 3.....	12
4. PERTEMUAN 4.....	14
5. PERTEMUAN 5.....	15
6. PERTEMUAN 6.....	17
7. PERTEMUAN 7.....	18
8. PERTEMUAN 8.....	20
9. PERTEMUAN 9.....	21
10. PERTEMUAN 10.....	23
11. PERTEMUAN 11.....	25
12. PERTEMUAN 12.....	26
13. PERTEMUAN 13.....	27
14. PERTEMUAN 14.....	29
15. PERTEMUAN 15.....	31
16. PERTEMUAN 16.....	33
RENCANA TUGAS PROYEK.....	34
PENILAIAN DAN KETERCAPAIAN CPL.....	39
PENILAIAN DAN SKALA PENILAIAN.....	41
DAFTAR PUSTAKA.....	42



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

NAMA MATA KULIAH	KODE MK	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)		SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
Manajemen Pemasaran Syariah	CW6602023504		T=3	P=..	V	2021-2022
GKM FEB UNISMUH	NAMA PENYUSUN RPS		KOORDINATOR RMK		KA PRODI	
Asri Jaya, SE.,MM	Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si		Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si		Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si	
CAPAIAN PEMBELAJARAN (CPL – CPMK – Sub CPMK)	CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN YANG DIBEBANKAN PADA MK (CPL)					
	CPL1 (S)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius; 2. Berakhlak karimah dalam aktivitas sosial, ekonomi, dan bisnis; 3. Menginternalisasi perilaku dan akhlak sesuai dengan nilai-nilai dan prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam; 				
	CPL2 (P)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menguasai konsep dan prinsip kewirausahaan islami, manajemen operasional, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya insani, manajemen strategik, sistem informasi, komunikasi bisnis, etika bisnis Islam, manajemen industri halal, dan teknik pengambilan keputusan dalam bisnis; 2. Menguasai prinsip dan teknik dasar berkomunikasi dengan bahasa lisan dan tulisan yang baku baik bahasa Indonesia maupun bahasa asing; 				
	CPL3 (KU)	Mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun di luar lembaganya;				



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

CPL4 (KK)	Mampu menilai kelayakan bisnis syariah dengan pengaplikasian prinsip manajemen operasional, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya insani, dan manajemen strategi dalam pengelolaan bisnis syariah sesuai dengan perencanaan bisnis dan/ atau kebijakan perusahaan.
-----------	---

CAPAIN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)

CPMK1	Mahasiswa memiliki kemampuan dalam dunia kerja
CPMK2	Mahasiswa memiliki kemampuan manajerial, marketing, dan operasional dibidang perbankan syariah
CPMK3	Memiliki jiwa mandiri beretos kerja, berwirausaha, serta beretika Islam
CPMK4	Mahasiswa mampu memahami Konsep dasar Pemasaran Syariah

KEMAMPUAN AKHIR TIAP TAHAPAN BELAJAR (Sub-CPMK)

Sub-CPMK1	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Konsep dasar Pemasaran Syariah
Sub-CPMK2	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Produk Penghimpunan Dana Syariah
Sub-CPMK3	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Produk Penyaluran dana Syariah
Sub-CPMK4	Mahasiswa Diharapkan Mampu memahami Produk Jasa Syariah
Sub-CPMK5	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pemasaran strategik
Sub-CPMK6	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pemilahan , Penetapan , dan Memposisikan Pasar
Sub-CPMK7	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Riset Pemasaran
Sub-CPMK8	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Strategi Penentuan Lokasi
Sub-CPMK9	Mahasiswa diharapkan mampu Memahami Strategi Produk Bank
Sub-CPMK10	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Strategi Promosi Bank



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

	Sub-CPMK11	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Strategi Kepuasan Nasabah					
	Sub-CPMK12	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pelayanan Prima					
	Sub-CPMK13	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pelayanan Prima					
	Sub-CPMK14	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Analisis Persaingan					
	KORELASI	Sub-CPMK1	Sub-CPMK2	Sub-CPMK3	Sub-CPMK4	Sub-CPMK5	Sub-CPMK6
	CPMK1	✓	✓				
	CPMK2				✓		
	CPMK3			✓		✓	✓
	CPMK4						
DESKRIPSI MATA KULIAH	Mahasiswa mampu memahami manajemen pemasaran dan memahami kegiatan merencanakan, mengarahkan, dan mengawasi seluruh aktivitas pemasaran produk perusahaan. Biasanya, manajemen pemasaran ini dijalankan oleh unit kerja di bagian marketing suatu perusahaan tersebut.						
BAHAN KAJIAN (TOPIK)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep Dasar Pemasaran Syariah; Defenisi ekonomi islam, defenisi pemasaran, bauran pemasaran, nilai-nilai serta perbandingan pemasaran syariah dan pemasaran konvensional. 2. Produk-Produk Perbankan Syariah; Produk penghimpunan, penyaluran, dan jasa-jasa perbankan syariah. 3. Pemasaran Strategik; Konsep pemasaran dan strategi pemasaran. 4. Pemilahan, Penetapan, dan Memposisikan Pasar; Segmentasi pasar, targeting, positioning, dan differensiasi. 5. Riset Pemasaran; Riset pasar, metode, serta peramalan pasar. 6. Strategi Penentuan Lokasi; Jenis kantor bank, serta penentuan lokasi. 						



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

7. Strategi Produk Bank; Strategi produk, tingkatan produk dan jasa, evolusi pasar, dan branding.
8. Strategi Promosi Bank; Promosi, periklanan, penjualan, dan selling serta publisitas
9. Startegi Kepuasan Nasabah; Paradigma konsumen, kepuasan nasabah, cara mengukur kepuasan nasabah.
10. Pelayanan Prima; Etika pelayanan, konsep, kualitas, serta rantai kualitas pelayanan.
11. Analisi Persaingan; Identifikasi pesaing dan strateginya serta analisis kekuatan dan kelemahan pesaing.

REFERENSI

Referensi Utama

1. M. Nur Riyanto Al-Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah, Bandung: Alfabeta, 2010.
2. Hermawan Kertajaya dan M. Syakir Sula, Syariah Marketing, Bandung: Mizan, 2006.
3. Herry Sutanto dan Kharul Umam, Manajemen Pemasaran Bank Syariah, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
4. McLeod dan Schell. (2007). *Management Information System (10th ed.)*. Pearson Prentice Hall.
5. DR.H.MOH.NASUHA. (2017). *Buku Islamic Marketing*. 18–23.

Referensi Tambahan

Internet

Jurnal-jurnal Pendidikan

1. Gunawan Adisaputro, Manajemen Pemasaran, Yogyakarta: YKPN, 2010
2. Zainul Arifin, Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah, Bandung: Alfabet, 2005
3. Jawahir Tanthowi, Unsur-unsur Manajemen Menurut Ajaran Al-Qur'an, Pustaka Al-Husna, 1983
4. Kasmir, Pemasaran Bank, Kencana, 2004
5. Muhammad, Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: YKPN, 2011.
6. M. Aziz Hakim, Educase Profesional Syariah, Jakarta: Tazkia, 2003
7. Sutarno, Sistem Pengendalian Manajemen, 2007
8. Karnaen Purwaatmaja, Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi.
9. Karnaen Purwaatmaja dan Henri Tanjung, Bank Syariah: Teori, Praktek dan Peranan, 2007
10. Muhammad dan Alimin, Etika dan Perlindungan Konsumen, Jogjakarta: STIS, 2004.
11. Karnaen Purwaatmaja, Apa dan Bagaimana Bank Syariah, 2000.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

12. Karim, K., Tajibu, M. J., & Akhmad, A. (2021). Determination of consumer switching barriers to use prepaid electricity systems in the household sector in makassar, indonesia. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 11(1), 193–199.
13. Arsal, M., Adiningrat, A. A., & Bank, S. (2020). *Impression of Student Knowledge on Decisions Become a Customer of Islamic Banks positive and significant effect on the decision to become a customer of a*. 1(2), 145–152.
14. Romadhoni, B., Akhmad, A., NaldahNaldah, & Niluh Putu Evvy Rossanty. (2023). Purchasing Decisions Effect of Social Media Marketing, Electronic Word of Mouth (eWOM), Purchase Intention. *Journal of Accounting and Finance Management*, 4(1), 74–86. <https://doi.org/10.38035/jafm.v4i1.194>
15. Erniati, Romadhoni, B., & Mappatempo, A. (2021). Pengaruh Inovasi dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui Produk Baru Pada PT. Prapta Makassar. *Competitiveness*, 10(2),
16. Rahman Rahim, A., Mappatempo, A., & Simiati. (2022). The Impact Of Service Quality And Product Quality On Customer Loyalty And Its Impact On Repeats Order At Astra Credit Companies Makassar Branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(4), 2561–2571.
17. Mappatempo, A., Rahim, A. R., & Nasrullah, N. (2022). Effect Of Promotion, Brand Image On Local Wisdom And Decisions Purchasing At The PT. Megah Putra Sejahtera Suzuki Makassar. 2nd International Conference on Business and Social Science, 5(6), 486–504. <https://debian.stiesia.ac.id/index.php/icobuss1st/article/view/201>
18. Mappatempo, A., Asrawan, A., & Romadhoni, B. (2023). Switching Intention Dalam Memediasi Hubungan Harga, Lokasi dan Kepuasan Konsumen. *Jurnal Manajemen Sains dan Organisasi*, 3(3), 176–183. <https://doi.org/10.52300/jmso.v3i3.8179>
19. Ridwan, Lewangka, O., & Mappatempo, A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Pengalaman Pembelian Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Konsumen Pada Produk Elektronik di Shopee Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 181–188



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

20. Haanurat, A. I., Haliding, S., &Suarni, A. (2011). Manajemen Islam Perusahaan: Model dan Praktis Jurnal Ilmu Ekonomi Balance, 7(2),
21. Saeful, S., Muttalib, A., & Jaya, A. (2017). Analisis Manajemen Perkreditan Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada. Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, 1(1), 1–16.
<https://core.ac.uk/download/pdf/233601949.pdf>

NAMA DOSEN

Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si

**MATA KULIAH
PRSYARAT**

-

1. PERTEMUAN 1

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 1								
ASPEK	DARING			LURING				
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Konsep dasar Pemasaran Syariah							
INDIKATOR	Ketepatan dalam menjelaskan materi							
BAHAN KAJIAN	1. Definisi Ekonomi Islam 2. Definisi Pemasaran 3. Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 4. Konsep Pemasaran Syariah 5. Nilai-nilai Pemasaran Syariah 6. Perbandingan pemasaran Syariah dan pemasaran Konvensional							
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA			Laptop, whiteboard, dan LCD			
	Fitur LMS	Page	√	Lesson			Slide	
		URL		Forum			Quiz	√
		Dok		Tugas			Meeting	
		Video		Survei			Lainnya	
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point							
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS			Skenario				
	<ul style="list-style-type: none"> • Explore • Ceramah • Tanya/Jawab 							
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 			<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 				
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk summary tentang konsep dasar pemasaran syariah							
	Fitur LMS		Instrument		Jenis	Instrument		

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 1			
ASPEK	DARING		LURING
ASESSMENT PEMBELAJARAN			
	Bobot:5%		

2. PERTEMUAN 2

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 2							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Produk Penghimpunan Dana Syariah						
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 						
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis-Jenis produk penghimpunan dana perbankan syariah 2. Deposito Mudharabah 3. Wadi'ah 4. Tabungan Mudharabah 						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide	
		URL		Forum		Quiz	√
		Dok		Tugas		Meeting	
		Video		Survei		Lainnya	
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
	<ul style="list-style-type: none"> • Tanya/Jawab • Ceramah • Sajian multimedia • Diskusi (discovery learning) 						
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang produk perbankan syariah khususnya dalam penghimpunan dana						
	Fitur LMS		Instrument		Jenis		Instrument

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 2			
ASPEK	DARING		LURING
ASESSMENT PEMBELAJARAN			
	Bobot:5%		

3. PERTEMUAN 3

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 3									
ASPEK	DARING				LURING				
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Produk Penyaluran dana Syariah								
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 								
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis-Jenis produk penyaluran dana perbankan syariah 2. Pembiayaan Bagi hasil; Mudharabah dan Musyarakah 3. Jual Beli; Murabahah, Salam, Istishna' 								
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					Laptop, whiteboard, dan LCD		
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide			
		URL		Forum		Quiz			√
		Dok		Tugas		Meeting			
		Video		Survei		Lainnya			
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point								
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario				
	<ul style="list-style-type: none"> • Tanya/Jawab • Ceramah • Sajian multimedia • Diskusi (discovery learning) 								
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 				
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang produk perbankan syariah khususnya dalam bentuk penyaluran dana								
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument			Jenis		Instrument	

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 3		
ASPEK	DARING	LURING
	Bobot: 5%	

4. PERTEMUAN 4

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 4								
ASPEK	DARING				LURING			
SUB-CPMK	Mahasiswa Diharapkan Mampu memahami Produk Jasa Syariah							
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 							
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jasa pada Perbankan Syariah 2. Wakalah, Hiwalah, Kafalah, Rahn, dan Qard. 							
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide		
		URL		Forum		Quiz		√
		Dok		Tugas		Meeting		
		Video		Survei		Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point							
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario			
	<ul style="list-style-type: none"> • Tanya/Jawab • Ceramah • Sajian multimedia • Diskusi (discovery learning) 							
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 			
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang produk perbankan syariah khususnya jasa -jasa perbankan syariah							
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument		Jenis	Instrument		
	Bobot:5%							

5. PERTEMUAN 5

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 5									
ASPEK	DARING				LURING				
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pemasaran strategik								
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 								
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep perencanaan 2. Perencanaan Strategik 3. Pemasaran Strategis 4. Analisis Strategis 5. Perumusan Strategi 6. Startegi Pemasaran Bank 								
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD			
	Fitur LMS	Page	√	Lesson				Slide	
		URL		Forum				Quiz	√
		Dok		Tugas				Meeting	
		Video		Survei				Lainnya	
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point								
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario				
	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Presentasi • Diskusi (discovery learning) 								
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 				
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang istem ekonomi Islam								
	Fitur LMS		Instrument		Jenis	Instrument			

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 5			
ASPEK	DARING		LURING
ASESSMENT PEMBELAJARAN			
	Bobot: 5%		

6. PERTEMUAN 6

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 6							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pemilahan , Penetapan , dan Memposisikan Pasar						
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 						
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Segmentasi Pasar 3. Targeting 4. Positioning 5. Diferensias 						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson	Slide		
		URL		Forum	Quiz		√
		Dok		Tugas	Meeting		
		Video		Survei	Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Diskusi (discovery learning) 						
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang perbedaan kelangkaan dan pilihan						
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument		Jenis	Instrument	
	Bobot: 5%						

7. PERTEMUAN 7

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 7								
ASPEK	DARING				LURING			
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Riset Pemasaran							
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 							
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Lingkungan pemasaran Bank 3. Bentuk dan sumber informasi 4. Sistem Informasi Pemasaran 5. Riset Pasar 6. Metode Riset Pasar 7. Peramalan 8. Cara dan metode peramalan Pasar 							
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide		
		URL		Forum		Quiz		√
		Dok		Tugas		Meeting		
	Video		Survei		Lainnya			
	Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario			
	<ul style="list-style-type: none"> • Sajian multimedia • Ceramah • Presentasi • Diskusi (discovery learning) 							
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 			

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 7				
ASPEK	DARING		LURING	
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang falsafah ekonomi Islam dan sumber hukumnya			
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS	Instrument	Jenis	Instrument
	Bobot:5%			

8. PERTEMUAN 8

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 8							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mid Semester						
INDIKATOR	Materi pertemuan 1-7						
BAHAN KAJIAN	Materi pertemuan 1-7						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide	
		URL		Forum		Quiz	√
		Dok		Tugas		Meeting	
		Video		Survei		Lainnya	
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR							
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument		Jenis		Instrument
	Bobot: 25%						

9. PERTEMUAN 9

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 9									
ASPEK	DARING				LURING				
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Strategi Penentuan Lokasi								
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 								
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Jenis Kantor Bank 3. Pertimbangan Penentuan Lokasi 4. Pertimbangan Penentuan Lay-Out 								
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					Laptop, whiteboard, dan LCD		
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide			
		URL		Forum		Quiz			√
		Dok		Tugas		Meeting			
		Video		Survei		Lainnya			
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point								
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario				
	<ul style="list-style-type: none"> • Sajian multimedia • Presentasi • Brain storming dan sharing • Ceramah 								
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 				
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang teori perilaku konsumsi dalam Islam								
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument			Jenis		Instrument	

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 9		
ASPEK	DARING	LURING
	Bobot:5%	

10. PERTEMUAN 10

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 10							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu Memahami Strategi Produk Bank						
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 						
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Produk 2. Tingkatan Produk dan jasa 3. Strategi Produk 4. Evolusi Pasar 5. Branding 						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson	Slide		
		URL		Forum	Quiz		√
		Dok		Tugas	Meeting		
		Video		Survei	Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
	<ul style="list-style-type: none"> • Presentasi • Brain storming dan sharing • Ceramah • Diskusi (discovery learning) 						
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang perbedaan permintaan dan penawaran						
	Fitur LMS		Instrument		Jenis	Instrument	

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 10			
ASPEK	DARING		LURING
ASESSMENT PEMBELAJARAN			
	Bobot:5%		

11. PERTEMUAN 11

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 11							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Strategi Promosi Bank						
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentas 						
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promosi 2. Periklanan 3. Promosi penjualan 4. Personal Selling 5. Publisitas 						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson	Slide		
		URL		Forum	Quiz		√
		Dok		Tugas	Meeting		
		Video		Survei	Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Diskusi (discovery learning) • Brain Storming 						
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang peran dan mekanisme pasar						
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument		Jenis	Instrument	
	Bobot:5%						

12. PERTEMUAN 12

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 12									
ASPEK	DARING				LURING				
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Strategi Kepuasan Nasabah								
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 								
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perubahan Paradigma Berfikir tentang Konsumen 2. Kepuasan Nasabah 3. Cara mengukur Kepuasan Nasabah 4. Strategi Kepuasan Nasabah 								
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD			
	Fitur LMS	Page	√	Lesson				Slide	
		URL		Forum				Quiz	√
		Dok		Tugas				Meeting	
		Video		Survei				Lainnya	
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point								
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario				
	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Diskusi (discovery learning) 								
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 				
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang konsep distribusi pendapatn dalam Islam								
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument			Jenis		Instrument	
	Bobot:5%								

13. PERTEMUAN 13

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 13							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pelayanan Prima						
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 						
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etika Pelayanan 2. Pengertian Pelayanan Prima 3. Konsep Pelayanan Prima 4. Kualitas Pelayanan Jasa Bank 5. Rantai Kualitas Pelayanan 6. Kiat Pelayanan Prima 						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson	Slide		
		URL		Forum	Quiz		√
		Dok		Tugas	Meeting		
		Video		Survei	Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Sajian multimedia • Diskusi (discovery learning) 						
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang sistem keuangan dan kebijakan moneter dalam perspektif ekonomi Islam						

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 13

ASPEK	DARING		LURING	
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS	Instrument	Jenis	Instrument
	Bobot:5%			

14. PERTEMUAN 14

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 14							
ASPEK	DARING				LURING		
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Pelayanan Prima						
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 						
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etika Pelayanan 2. Pengertian Pelayanan Prima 3. Konsep Pelayanan Prima 4. Kualitas Pelayanan Jasa Bank 5. Rantai Kualitas Pelayanan 6. Kiat Pelayanan Prima 						
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA				Laptop, whiteboard, dan LCD	
	Fitur LMS	Page	√	Lesson	Slide		
		URL		Forum	Quiz		√
		Dok		Tugas	Meeting		
		Video		Survei	Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point						
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario		
	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Sajian multimedia • Diskusi (discovery learning) 						
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 		
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang sistem keuangan dan kebijakan moneter dalam perspektif ekonomi Islam						

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 14

ASPEK	DARING		LURING	
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS	Instrument	Jenis	Instrument
	Bobot:5%			

15. PERTEMUAN 15

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 15									
ASPEK	DARING				LURING				
SUB-CPMK	Mahasiswa diharapkan mampu memahami Analisis Persaingan								
INDIKATOR	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan dalam menjelaskan materi - Sistematika dan gaya presentasi 								
BAHAN KAJIAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Identifikasi Pesaing dan Strategisnya 3. Analisis Kekuatan dan kelemahan pesaing 4. Strategi posisi persaingan 								
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA					Laptop, whiteboard, dan LCD		
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide			
		URL		Forum		Quiz			√
		Dok		Tugas		Meeting			
		Video		Survei		Lainnya			
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point								
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario				
	<ul style="list-style-type: none"> • Pendahuluan • Identifikasi Pesaing dan Strategisnya • Analisis Kekuatan dan kelemahan pesaing • Strategi posisi persaingan 								
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 				
PENGALAMAN BELAJAR	Menyusun ringkasan dalam bentuk makalah tentang keuangan publik dan kebijakan fiskal								
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument			Jenis		Instrument	

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 15

ASPEK	DARING	LURING
	Bobot:5%	


16. PERTEMUAN 16

RENCANA PEMBELAJARAN: PERTEMUAN 16								
ASPEK	DARING				LURING			
SUB-CPMK	Ujian Akhir Semester / Final Test							
INDIKATOR	Materi pertemuan 9-15							
BAHAN KAJIAN	Materi pertemuan 9-15							
MEDIA PEMBELAJARAN	URL SPADA						
	Fitur LMS	Page	√	Lesson		Slide		
		URL		Forum		Quiz	√	
		Dok		Tugas		Meeting		
		Video		Survei		Lainnya		
Media Lain	Microsoft Office Word dan Power Point							
MODEL PEMBELAJARAN	Skenario & Fitur LMS				Skenario			
BEBAN WAKTU PEMBELAJARAN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Belajar Mandiri: 2 x 60 menit ▪ Tugas Terstruktur: 2 x 60 menit 				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tatap Muka: 3 x 50 menit 			
PENGALAMAN BELAJAR								
ASESSMENT PEMBELAJARAN	Fitur LMS		Instrument			Jenis		Instrument
	Bobot: 25%							

RENCANA TUGAS PROYEK

1. Merangkum hakikat pembelajaran tematik secara individu
2. Menganalisis karakteristik pembelajaran tematik berdasarkan video yang disajikan (kelompok)
3. Merangkum landasan pembelajaran tematik secara kelompok
4. Mendefinisikan prinsip pembelajaran tematik dan penerapannya secara kelompok
5. Membuat *mind mapping* 10 model pembelajaran tematik secara kreatif
6. Membuat jarring-jaring tema dengan model *connected*
7. Membuat jarring-jaring tema dengan model *integrated*
8. Membuat jarring-jaring tema dengan model *webbed*
9. Menganalisis perbedaan dan membuat contoh pembelajaran dengan pendekatan konvensional dan pembelajaran dengan mengakses potensi otak siswa
10. UTS
11. Menganalisis elemen-elemen pembelajaran tematik secara kelompok
12. Membuat project (rancangan teknik pembelajaran tematik pada kurikulum 2013) secara kelompok
13. Menganalisis video tentang pengelolaan pembelajaran tematik (kelompok)
14. Menganalisis penilaian di buku guru dan siswa kurikulum 2013 dan membuat penilaian kurikulum 2013
15. Membuat project pembelajaran tematik

RENCANA TUGAS PROYEK

	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM			
RENCANA TUGAS MAHASISWA				
IDENTITAS MATA KULIAH	Nama MK	Kode	Semester	SKS
	Manajemen pemasaran syariah	CW6602023504	V	3
DESAIN TUGAS	Bentuk Tugas		Waktu Pengerjaan Tugas	
	Makalah dan Soal Latihan		Disesuaikan dengan waktu yang digunakan untuk membahas atau mengerjakan tugas, atau besarnya sumbangan suatu kemampuan terhadap pencapaian kompetensi mata kuliah ini.	
JUDUL TUGAS	Menjelaskan konsep, mengestimasi dan memproyeksi berdasarkan topik kajian pada pertemuan 1-7 dan 9-15			
Sub-CPMK	URL Tugas di LMS: Mahasiswa dapat memahami konsep manajemen pemasaran syariah			
DESKRIPSI	Mahasiswa mampu memahami manajemen pemasaran dan memahami kegiatan merencanakan, mengarahkan, dan mengawasi seluruh aktivitas pemasaran produk perusahaan. Biasanya, manajemen pemasaran ini dijalankan oleh unit kerja di bagian marketing suatu perusahaan tersebut.			
METODE Pengerjaan Tugas	Tugas Dikerjakan Sesuai Dengan Arahan Dosen Pengampu			
OBJEK TUGAS	Makalah dan Soal latihan baik secara tulisan maupun lisan			
OUTPUT TUGAS				
PENILAIAN	Kriteria & Indikator	Teknik Penilaian	Bobot (%)	
	Keterangan: Tugas ini secara keseluruhan memiliki bobot 50% dari penilaian mata kuliah ini			
JADWAL	Tahapan		Waktu	

	<ul style="list-style-type: none"> - Topik 1 – 7 - Ujian Tengah Semester - Topik 9 – 15 - Ujian Akhir Semester - Penginputan Nilai Hasil Ujian 	<ul style="list-style-type: none"> - 15 Maret 2021 – 26 April 2021 - 4 Mei 2021 - 10 Mei 2021 – 21 Juni 2021 - 26 Juli 2021 - 27 Juli – 15 Agustus 2021
LAIN-LAIN		

<p>DAFTAR RUJUKAN</p>	<p>Arsal, M., Adiningrat, A. A., & Bank, S. (2020). <i>Impression of Student Knowledge on Decisions Become a Customer of Islamic Banks positive and significant effect on the decision to become a customer of a. 1(2)</i>, 145–152.</p> <p>DR.H.MOH.NASUHA. (2017). <i>Buku Islamic Marketing. 18–23. Economics and Policy, 11(1)</i>, 193–199.</p> <p>Erniati, Romadhoni, B., & Mappatempo, A. (2021). Pengaruh Inovasi dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui Produk Baru Pada PT. Prapta Makassar. <i>Competitiveness</i>, 10(2),</p> <p>Haanurat, A. I., Haliding, S., & Suarni, A. (2011). Manajemen Islam Perusahaan: Model dan Praktis <i>Jurnal Ilmu Ekonomi Balance</i>, 7(2),</p> <p>Karim, K., Tajibu, M. J., & Akhmad, A. (2021). Determination of consumer switching barriers to use prepaid electricity systems in the household sector in makassar, indonesia. <i>International Journal of Energy</i></p> <p>Mappatempo, A., Asrawan, A., & Romadhoni, B. (2023). Switching Intention Dalam Memediasi Hubungan Harga, Lokasi dan Kepuasan Konsumen. <i>Jurnal Manajemen Sains dan Organisasi</i>, 3(3), 176–183. https://doi.org/10.52300/jmso.v3i3.8179</p> <p>Mappatempo, A., Rahim, A. R., & Nasrullah, N. (2022). Effect Of Promotion, Brand Image On Local Wisdom And Decisions Purchasing At The PT. Megah Putra Sejahtera Suzuki Makassar. <i>2nd International Conference on Business and Social Science</i>, 5(6), 486–504. https://debian.stiesia.ac.id/index.php/icobuss1st/article/view/201</p> <p>McLeod dan Schell. (2007). <i>Management Information System (10th ed.)</i>. Pearson Prentice Hall.</p>
----------------------------------	--

Rahman Rahim, A., Mappatempo, A., & Simiati. (2022). The Impact Of Service Quality And Product Quality On Customer Loyalty And Its Impact On Repeats Order At Astra Credit Companies Makassar Branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(4), 2561–2571.

Ridwan, Lewangka, O., & Mappatempo, A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Pengalaman Pembelian Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Konsumen Pada Produk Elektronik di Shopee Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 181–188

Romadhoni, B., Akhmad, A., Naldah Naldah, & Niluh Putu Evvy Rossanty. (2023). Purchasing Decisions Effect of Social Media Marketing, Electronic Word of Mouth (eWOM), Purchase Intention. *Journal of Accounting and Finance Management*, 4(1), 74–86. <https://doi.org/10.38035/jafm.v4i1.194>

Saeful, S., Muttalib, A., & Jaya, A. (2017). Analisis Manajemen Perkreditan Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada. *Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 1–16. <https://core.ac.uk/download/pdf/233601949.pdf>

PENILAIAN DAN KETERCAPAIAN CPL

TOPIK	MINGGU	CPL	CPMK	Sub-CPMK	ASSESSMEN	BOBOT (%)	KATEGORI
I	1	1,2,3,4	1	1	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
II	2	1,2,3,4	1	2	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
III	3	1,2,3,4	1,2	3	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
IV	4	1,2,3,4	1,2	4	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
V	5 – 7	1,2,3,4	1,2	5-7	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
VI	8	1,2,3,4	1,2	1,2,3,4,5,6,7	<i>Assignment</i>	25%	Daring
VII	9 – 11	1,2,3,4	1	9,10,11	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
IX	12 – 13	1,2,3,4	1	12,13	<i>Assignment, Presentasi</i>	5%	Daring

TOPIK	MINGGU	CPL	CPMK	Sub-CPMK	ASSESSMEN	BOBOT (%)	KATEGORI
					Kelompok (<i>Work Group</i>)		
X	14	1,2,3,4	1	14	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
XI	15	1,2,3,4	1	15	<i>Assignment, Presentasi Kelompok (Work Group)</i>	5%	Daring
XI	16	1,2,3,4	1	9,10,11,12,13,14,15	<i>Assignment</i>	25%	Daring

PENILAIAN DAN SKALA PENILAIAN

PENILAIAN			SKALA PENILAIAN	
ASPEK	JENIS	PROPORSI (%)	INTERVAL	HURUF
Absensi	-	5	80 – 100	A
Activity completion	-	10	65 – < 80	B
Formatif Asesmen	Quiz	5	50 – <65	C
	Tugas 1	5	40 – <50	D
	Tugas lainnya	5	0 – <40	E
Sumatif Asesmen	Tugas proyek	40		
	UTS	15		
	UAS	15		

DAFTAR PUSTAKA

- Arsal, M., Adiningrat, A. A., & Bank, S. (2020). *Impression of Student Knowledge on Decisions Become a Customer of Islamic Banks positive and significant effect on the decision to become a customer of a. 1(2)*, 145–152.
- DR.H.MOH.NASUHA. (2017). *Buku Islamic Marketing*. 18–23. *Economics and Policy*, 11(1), 193–199.
- Erniati, Romadhoni, B., & Mappatempo, A. (2021). Pengaruh Inovasi dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui Produk Baru Pada PT. Prapta Makassar. *Competitiveness*, 10(2),
- Haanurat, A. I., Haliding, S., & Suarni, A. (2011). Manajemen Islam Perusahaan: Model dan Praktis
Jurnal Ilmu Ekonomi Balance, 7(2),
- Karim, K., Tajibu, M. J., & Akhmad, A. (2021). Determination of consumer switching barriers to use prepaid electricity systems in the household sector in makassar, indonesia. *International Journal of Energy*
- Mappatempo, A., Asrawan, A., & Romadhoni, B. (2023). Switching Intention Dalam Memediasi Hubungan Harga, Lokasi dan Kepuasan Konsumen. *Jurnal Manajemen Sains dan Organisasi*, 3(3), 176–183. <https://doi.org/10.52300/jmso.v3i3.8179>
- Mappatempo, A., Rahim, A. R., & Nasrullah, N. (2022). Effect Of Promotion, Brand Image On Local Wisdom And Decisions Purchasing At The PT. Megah Putra Sejahtera Suzuki Makassar. *2nd International Conference on Business and Social Science*, 5(6), 486–504. <https://debian.stiesia.ac.id/index.php/icobuss1st/article/view/201>
- McLeod dan Schell. (2007). *Management Information System (10th ed.)*. Pearson Prentice Hall.

Rahman Rahim, A., Mappatempo, A., & Simiati. (2022). The Impact Of Service Quality And Product Quality On Customer Loyalty And Its Impact On Repeats Order At Astra Credit Companies Makassar Branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(4), 2561–2571.

Ridwan, Lewangka, O., & Mappatempo, A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Pengalaman Pembelian Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Konsumen Pada Produk Elektronik di Shopee Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 181–188

Romadhoni, B., Akhmad, A., Naldah Naldah, & Niluh Putu Evvy Rossanty. (2023). Purchasing Decisions Effect of Social Media Marketing, Electronic Word of Mouth (eWOM), Purchase Intention. *Journal of Accounting and Finance Management*, 4(1), 74–86. <https://doi.org/10.38035/jafm.v4i1.194>

Saeful, S., Muttalib, A., & Jaya, A. (2017). Analisis Manajemen Perkreditan Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada. *Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 1–16. <https://core.ac.uk/download/pdf/233601949.pdf>

Makassar, 20 juni 2021

Penelaah

Penjamin Mutu Program Studi



Asri Jaya, SE.,MM
NIDN. 0926088303

Penyusun RPS

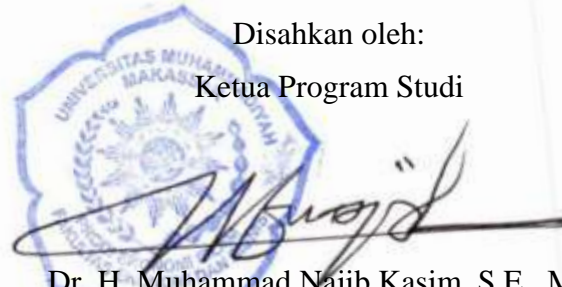
Koordinator Mata Kuliah



Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si
NIDN. 8823690019

Disahkan oleh:

Ketua Program Studi



Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si
NIDN. 8823690019