



JURUSAN KEUANGAN DAN PERBANKAN
PROGRAM STUDI Keuangan dan Perbankan

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	BOBOT (SKS)	JAM	SEMESTER	TGL. PENYUSUNAN
Pemasaran Jasa Keuangan	PK 404	3	5	4	2021-03-06

OTORISASI	Dosen Pengembang RPS				Ka. Prodi
-----------	----------------------	--	--	--	-----------



(Drs.Totok Ismawanto, MM.Pd.)
NIP/NIK. 196204231988031008

(Nurul Musfirah Khairiyah)
NIP/NIK.199007102019032021

1. Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius;
2. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama,moral, dan etika;
3. Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila;
4. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa;
5. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain;
6. Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan;
7. Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara;
8. Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik;
9. Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri;
10. Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan.

PENGETAHUAN:

1. Menguasai konsep tentang produk dan jasa bank
2. Menguasai konsep dan teknik komunikasi bisnis, pelayanan nasabah, hukum danetikabisnis
3. Menguasai konsep dan teknik praktikum perbankan
4. Menguasai konsep dan teknik manajemen keuangan, penganggaran bank, analisa laporan keuangan, manajemenpembiaayaanandanalisispembiaayaan
5. Menguasai konsep dan teknik akuntansi dasar, akuntansi lanjutan, akuntansi lembaga keuangan , dan audit bank
6. Menguasai konsep dan teknik manajemen pemasaran bank syariah dan manajemen sumber daya insani
7. Menguasai konsep dan teknik manajemen dana bank dan manajemen risiko bank
8. Menguasai konsep dan teknik manajemen Lalin dan keuangan perbankan nasional
9. Menguasai konsep dan teknik pasar modal asuransi , kewirausahaan
10. Menguasai konsep dan teknik komputer database dan komputer akuntansi.

KETRAMPILAN UMUM :

1. Mampu menyelesaikan pekerjaan berlingkup luas dan menganalisis data dengan beragam metode yang sesuai, baik yang belum maupun yang sudah baku;
2. Mampu menunjukkan kinerja ber mutu dan terukur;
3. Mampu memecahkan masalah pekerjaan dengan sifat dan konteks yang sesuai dengan bidang keahlian terapannya, didasarkan pada pemikiran logis, inovatif, dan bertanggung jawab atas hasilnya secara mandiri;
4. Mampu menyusun laporan hasil dan proses kerja secara akurat dan sah, serta mengkomunikasikan nya secara efektif kepada pihak lain yang membutuhkan;
5. Mampu bekerja sama, berkomunikasi, dan berinovatif dalam pekerjaannya
6. Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervise dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggungjawabnya;
7. Mampu melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja yang berada dibawah tanggungjawabnya , dan mengelola pengembangan kompetensi kerja secara mandiri;
8. Mampu mendokumentasikan, menyimpan, mengamankan, dan menemukan kembali data untuk menjamin kesahihan dan mencegah plagiasi

KETRAMPILAN KHUSUS:

1. Mampu memberikan informasi produk & jasa bank sehingga calon nasabah tertarik untuk terhadap produk bank di tengah persaingan bank yang ketat
2. Mampu melakukan penjualan produk & jasa bankserta menangani keluhan sehingga terjadi ransaksi yang efektif dan memberikan kepuasan bagi nasabah.
3. Mampu melakukan interpersonal komunikasi secara efektif melalui media telepon, sehingga menimbulkan komunikasi yang berkualitas
4. Mampu menangani permohonan pembiayaan dan melakukan pengecekan kelengkapan permohonan pembiayaan dari calon mitra
5. Mampu menganalisis permohonan pembiayaan dengan memperhatikan prinsip-prinsip pemberian pembiayaan, sehingga pembiayaan layak untuk direkomendasi dan dilaksanakan
6. Mampu melakukan negosiasi secara lisan dengan calon nasabah/nasabah maupun pihak lain, sehingga terjadi proses transaksi yang efektif
7. Mampu membuat laporan keuangan bank sesuai Standar Akuntansi Perbankan Indonesia serta menganalisisnya berdasarkan teori yang ada sehingga dapat menilai kinerjakeuangan
8. Mampu memutuskan permohonan L/ C dan bank garansi yang diajukan nasabah, sehingga dapat meningkatkan pendapatan jasa perbankan
9. Mampu memutuskan investasi dan merekomendasi jenis investasi keuangan , sehingga nasabah dapat memilih jenis investasi yang tepat
10. Mampu melakukan transaksi Pasar Uang sesuai dengan ketentuan peraturan yang berlaku, sehingga dapat mengoptimalkan dana yang dimiliki oleh bank

CP - MK

1. Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius; (s1)
2. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama,moral, dan etika;(s2)
3. Menguasai konsep tentang produk dan jasa bank (p1)
4. Menguasai konsep dan teknik komunikasi bisnis, pelayanan nasabah, hukum dan etika bisnis (p2)
5. Mampu bekerja sama, berkomunikasi, dan berinovatif dalam pekerjaannya (ku5)
6. Mampu memberikan informasi produk & jasa bank sehingga calon nasabah tertarik untuk terhadap produk bank di tengah persaingan bank yang ketat (kk1)
7. Mampu melakukan penjualan produk & jasa bank serta menangani keluhan sehingga terjadi ransaksi yang efektif dan memberikan kepuasan bagi nasabah.(kk2)
8. Mampu melakukan negosiasi secara lisan dengan calon nasabah/nasabah maupun pihak lain, sehingga terjadi proses transaksi yang efektif (kk6)

Deskripsi singkat MK

Mata kuliah ini meliputi pembahasan materi tentang pemasaran jasa keuangan, diharapkan mahasiswa dapat memahami dan menjelaskan tentang ruang lingkup pemasaran jasa keuangan, konsep pemasaran jasa keuangan, perilaku konsumen jasa keuangan, peta

persaingan jasa keuangan, strategi STP, strategi pemasaran jasa keuangan, strategi peningkatan kualitas jasa keuangan

Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan

1. Ruang lingkup Pemasaran Jasa Keuangan.
2. Konsep Pemasaran Jasa Keuangan.
3. Perilaku konsumen Jasa Keuangan.
4. Peta persaingan Jasa Keuangan.
5. Strategi STP (Segmenting, Targeting, Positioning)
6. Strategi Pemasaran Jasa Keuangan.
7. Strategi Peningkatan Kualitas Jasa Keuangan
8. Strategi Harga dan Distribusi Jasa Keuangan

Pustaka

- 1.Fandy Tjiptono. (2000). Manajemen Jasa, ANDI OFFSET. Yogyakarta
- 2.Kotler P. (2001) Marketing Management. Prentice Hall Inc. New York
- 3.Sumarni M .(2000). Manajemen Pemasaran Bank . Bina Rup Aksara, Jakarta

Media Pembelajaran

LCD Proyektor, White Board, Internet

Dosen Pengampu

Drs.Totok Ismawanto, MM.Pd.

Nama Mata Kuliah :	Pemasaran Jasa Keuangan
Kode Mata Kuliah :	PK 404

Pertemuan Pada	Sub CP-MK (sebagai kemampuan akhir yang diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (estimasi waktu)	Materi Pembelajaran (pustaka)	Bobot Penilaian
1	2	3	4	5	6	7

Minggu ke 1	Mampu menjelaskan ruang lingkup pemasaran jasa keuangan dengan benar .	Dapat menjelaskan : 1. Lembaga Jasa Keuangan 2. Perkembangan jasa keuangan 3. Pasara dan pemasaran 4. Perkembangan pemasaran jasa keuangan	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Lembaga Jasa Keuangan 2. Perkembangan Jasa Keuangan 3. Pasar dan Pemasaran 4. Perkembangan Pemasaran Jasa Keuangan	4
Minggu ke 2	Mampu menjelaskan pasar dan pemasaran serta perbedaan pemasaran jasa dan barang	Dapat menjelaskan : 1. Pasar dan pemasaran 2. Perbedaan antara pemasaran jasa dan barang	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Pasar dan pemasaran 2. Perbedaan antara pemasaran jasa dan barang	4
Minggu ke 3	Mampu menjelaskan ruang lingkup dan konsep pemasaran dan peran konsep pemasaran dalam pemasaran jasa keuangan	Dapat menjelaskan Ruang lingkup pemasaran jasa keuangan dan perkembangan konsep pemasaran jasa	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Ruang lingkup pemasaran jasa keuangan 2. Perkembangan konsep Pemasaran Jasa Keuangan	4
Minggu ke 4	Mampu menjelaskan sistem informasi dalam pemasaran jasa keuangan	Dapat menjelaskansistem informasi pemasaran jasa keuangan.	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	Sistem informasi pemasaran jasa keuangan	4
Minggu ke 5	Mampu menjelaskan konsep pemasaran jasa keuangan.	Dapat menjelaskan : 1. Konsep pemasaran jasa keuanagan	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Konsep pemasaran jasa keuangan	5
Minggu ke 6	Mampu menjelaskan perilaku konsumen dan gap model kualitas jasa keuangan	Dapat menjelaskan : 1 Gap model kualitas jasa keuangan	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Gap model kualitas jasa keuangan	4
Minggu ke 7	Mampu menjelaskan perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku tersebut	Dapat menjelaskan : 1. Perilaku konsumen jasa keuangan	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Perilaku konsumen jasa keuangan	5
Minggu ke 8	UTS	Soal - soal UTS	Soal - Soal UTS	90 menit	Soal materi pertemuan 1 s.d 7	20

Minggu ke 9	Mampu menjelaskan cara mengelola perilaku konsumen jasa keuangan	<p>Dapat menjelaskan :</p> <p>1.Cara mengelola perilaku konsumen jasa keuangan</p>	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Cara mengelola perilaku konsumen jasa keuangan	4
Minggu ke 10	Mampu menjelaskan peta persaingan jasa keuangan	<p>Dapat menjelaskan :</p> <p>1.Peta persaingan jasa keuangan</p>	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Peta persaingan jasa keuangan	4
Minggu ke 11	Mampu menjelaskan dan memberikan gambaran strategi pemasaran jasa keuangan	<p>Dapat menjelaskan :</p> <p>1.Strategi pemasaran jasa keuangan</p>	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Strategi pemasaran jasa keuangan	4
Minggu ke 12	Mampu menjelaskan penerapan dari strategi STP	<p>Dapat menjelaskan :</p> <p>1. Strategi STP Jasa Keuangan</p>	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Strategi STP Jasa Keuangan	4
Minggu ke 13	Mampu menjelaskan penerapan dari Strategi target market dan positioning	<p>Dapat menjelaskan :</p> <p>1.Target market dan positioning</p>	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1.Target market dan positioning	5
Minggu ke 14	Mampu menjelaskan penerapan stretegi peningkatan kualitas jasa keuangan.	<p>Dapat menjelaskan :</p> <p>1.Harapan dan persepsi kualitas JK 2.Faktor pengaruh pembentuk harapan konsumen JK 3.Analisis kualitas JK</p>	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1.Harapan dan Persepsi Kualitas JK 2.Faktor Pengaruh Pembentuk Harapan Konsumen JK 3.Analisis Kualitas Jk	4

Minggu ke 15	Mampu menjelaskan penerapan strategi penerapan harga dan distribusi jasa keuangan	Dapat menjelaskan : 1.Strategi penerapan harga dan distribusi jasa keuangan	Post test dan Hasil Kerja Kelompok	Ceramah, Tugas, Diskusi, Kerja Kelompok (200 menit)	1. Strategi penerapan harga dan distribusi jasa keuangan	5
Minggu ke 16	UAS	Soal - soal UAS	Soal UAS	90 menit	Soal materi pertemuan 9 s.d 15	20

Istilah

- Rencana Pembelajaran Semester (RPS), Program Studi (PS).

- TM = Tatap Muka, BT = Belajar Terstruktur, BM = Belajar Mandiri

1. Mata kuliah teori

- TM 1x (2x50') dibaca : kuliah tatap muka 1 kali (minggu) x 2 SKS x 50 menit = 100 menit

- (BT + BM : (1x1) x (2x60') dibaca belajar terstruktur 1 kali (minggu) dan belajar mandiri 1x (minggu) x 2 SKS x 60 menit = 120 menit (2 jam)

1. Mata kuliah praktik

- 1 sks jam praktik 2 – 3 jam (TM 1 x jmlh sks x 50' x 2/3)

1. Daftar Pustaka

- Penulisan daftar pustaka disarankan menggunakan

salah satu standar/style penulisan pustaka internasional, dalam penulisan RPS ini menggunakan style APA.