UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SAYYID ALI RAHMATULLAH TULUNGAGUNG
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Nama Mata Kuliah	Kode Mata Kuliah	Bobot (sks)		Semester	Tanggal Penyusunan
Strategi Pemasaran Haji dan Umrah	PMDA6047	T = 1	P = 1	7	27-7-2024

Otorisasi/ Pengesahan	Nama Koordinator Pengembang RPS	Koordinator Bidang Keahlian (jika Ada)	Koordinator Program Studi
	Prof. Dr. H. Akhmad Rizqon Khamami, Lc., M. Ag	Prof. Dr. H. Akhmad Rizqon Khamami, Lc., M. Ag.	Dr. Mutrofin, M.Fil.I

Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi (CPL Prodi) yang Dibebankan pada Mata Kuliah	
CPL-1	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius.
CPL-2	Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral, dan etika.
CPL-3	Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila.
CPL-4	Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain.
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
CPMK1	Mampu memahami prinsip dasar pemasaran dalam penyelenggaraan ibadah haji dan umrah.
CPMK2	Mampu menganalisi kebutuhan pasar dan segemn jamaah serta merancang strategi pemasaran berbasis nilai-nilai islami dan keunggulan kompetitif.
CPMK3	Mampu memahami konsep dasar, hukum, dan ketentuan fikih terkait ibadah haji dan umroh.
CPMK4	Mampu memahami nilai-nilai spiritual dalam ibadah haji dan umroh untuk diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.

	Kemampuan akhir tiap tahap belajar (Sub CPMK)	
	Sub-CPMK1	Mahasiswa mampu memahami pentingnya pemasaran layanan haji dan umrah dan bagaimana pemasaran jasa dalam penyelenggaraan haji dan umrah.
	Sub-CPMK2	Mahasiswa mampu menganalisis kebutuhan pasar berdasarkan segemen dan trend industri dan menentukan strategi segmentasi untuk layanan haji dan umrah.
	Sub-CPMK3	Mahasiswa mampu menganalisis media promosi yang efektif dan sesuai dengan syariat dan merumuskan strategi branding untuk meningkatkan daya saing.
	Sub-CPMK4	Mahasiswa mampu memberikan solusi terhadap kasus nyata dalam pemasaran haji dan umrah.
Diskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah ini bertujuan untuk memberikan mahasiswa pemahaman komprehensif mengenai strategi pemasaran jasa haji dan umroh yang berorientasi pada nilai-nilai Islami. Materi yang dibahas mencakup konsep pemasaran jasa, analisis pasar, pengelolaan hubungan pelanggan, dan teknik promosi berbasis digital. Mahasiswa akan diajak untuk mengkaji kebutuhan pasar, membangun kepercayaan jamaah melalui pendekatan etis, dan merancang strategi pemasaran yang efektif sesuai dengan regulasi dan tren industri. Selain itu, mata kuliah ini memberikan wawasan tentang pemanfaatan teknologi dan media sosial dalam pemasaran serta pentingnya inovasi untuk meningkatkan daya saing. Pendekatan praktis, mahasiswa diharapkan mampu menerapkan pengetahuan ini dalam dunia profesional.	
Bahan Kajian / Materi Pembelajaran	1. Pengantar dan Kontrak Perkuliahan 2. Konsep Pemasaran Jasa 3. Analisi Pasar 4. Strategi Segmentasi 5. Pengelolaan Hubungan Pelanggan 6. Media Promosi dan Komunikasi 7. Etika Pemasaran Islami 8. Teknologi dalam Pemasaran 9. UTS 10. Branding dan Positioning 11. Tantangan Pemasaran 12. Evaluasi Kinerja Pemasaran 13. Inovasi Pemasaran 14. Studi Kasus 15. Penutupan dan Rangkuman 16. UAS	

<table>
<tr><td>ilaian Pembelajaran</td><td>Mahasiswa akan dievaluasi secara komprehensif baik atas dasar presensi atau kehadiran, partisipasi aktif dalam kelas, kualitas laporan presentasi, UTS dan UAS. Adapun nilai final didasarkan lima komponen dengan proporsi sebagai berikut :

<table>
<tr><td>Komponen :

Presentasi Kehadiran
Keaktifan dalam Kelas
Laporan dan Presentasi
UTS
UAS</td><td>Bobot :

10%
15%
15%
30%
30%</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Karakteristik Proses Pembelajaran</td><td>1. Interaktif
2. Holistik
3. Integratif
4. Saintifik
5. Kontekstual
6. Tematik
7. Efektif
8. Kolaboratif
9. Berpusat pada Mahasiswa</td></tr>
<tr><td>Penilaian Pembelajaran</td><td>Mutu pelaksanaan penilaian pembelajaran:
1. Edukatif
2. Otentik
3. Objektif
4. Akuntabel
5. Transparan yg dilakukan secara terintegrasi</td></tr>
<tr><td>Daftar Referensi</td><td>Utama:</td></tr>
</table>

1. Anik Yuesti, “Ma ajemen Pemasaran”, 2020, Cv Noah Aletheia.
2. Aminol Rosid Ab lullah. “Manajemen Haji dan Umrah”. 2023. Malang: CV Literasi Nusantara Abadi
3. Depag RI. 2022. “ Buku Manasik Haji dan Umroh”. Jakarta: Kementrian Agama.
4. Muhammad, Nurdin. “Panduan Haji dan Umroh”. (2009).
5. Aminol Rosid Ab lullah. “Manajemen Haji dan Umrah”. 2023. Malang: CV Literasi Nusantara Abadi
6. Nurdin Muhammad. “Panduan Manasik Haji”. 2019. Bandouse Media.
7. Depag RI. 2022. “ Buku Manasik Haji dan Umroh”. Jakarta: Kementrian Agama.

Muhammad, Nurd in. “Panduan Haji dan Umroh”. (2009).

Pendukung:

1. Taufiqurrahman, M. 2020, “Manajemen Jamaah Haji”. Surabaya: Al- Falah Press.
2. Tim Redaksi Kemenag. 2021. “Panduan Lengakap Haji dan Umroh”. Jakarta: Kementrian Agama RI.
3. Bahrul Hayat. “Pandun Haji Umrah Lengkap”. 2019.
4. Tjiptono. “Strategi Pemasaran”. 2015
5. Nogarsyah Moede Gayo. “Haji dan Umrah”. 2022.
6. Quraish Shihab, M. 2018. “Membumikan Al-Qur’an: Hikmah Haji dalam Kehidupan”. Bandung: Mizan.
7. Ali, Abdurrahman. 2005. “Hukum Islam dalam Ibadah Haji dan Umrah”. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
8. Al-Munir, H.M. Zainuddin. 2004. “Fiqh Haji dan Umrah dalam Perspektif Hukum Islam”. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
9. M. Jamil, H. M. 2010. “Panduan Lengkap Haji dan Umrah Menurut Al-Qur'an dan Sunnah”. Surabaya: Al-Qalam.

Tata Tertib Perkuliahan

1. Kepribadian Mahasiswa

- Sebelum melaksanakan pembelajaran mahasiswa diwajibkan untuk berdoa dan tilawah terlebih dahulu.
- Berpakaian sopan, rapi, serta bersepatu dan tidak diperkenankan memakai kaos oblong (tidak berkerah), sarung, sandal, celana atau baju yang sobek, rambut panjang atau bercat, anting-anting, kalung, gelang (khusus laki-laki) dan tato dalam mengikuti kegiatan akademik, layanan administrasi dan kegiatan kampus.
- Dilarang memakai baju dan/atau celana ketat, tembus pandang dan tanpa berhijab bagi perempuan dalam mengikuti kegiatan di kampus.

2. Kelompok Mahasiswa

- Mahasiswa dilarang plagiasi dalam menulis dan mengerjakan tugas/makalah.
- Mahasiswa mengerjakan tugas sesuai tema dan judul kesepakatan awal.
- Mahasiswa diharapkan menggunakan referensi penelitian, jurnal dan buku sebagai sumber primer.
- Mahasiswa harus aktif dalam diskusi secara santun, edukatif dan atraktif.

3. **Ketetapan Umum**

Presensi : Mahasiswa diwajibkan hadir dalam perkuliahan sesuai dengan ketentuan yaitu minimal 80% dari jadwal tatap muka. Apabila tidak dipenuhi maka mahasiswa ditetapkan tidak dapat mengikuti UAS dan tidak mendapatkan nilai.

	Keaktifan : Mahasiswa dituntut untuk memberikan kontribusi secara aktif saat sesi presentasi dan diskusi kelas, dan bertanggung jawab untuk mendapatkan pemahaman rinci, mengajukan pertanyaan sebagai partisipasi dengan membaca materi bacaan yang telah direkomendasikan oleh dosen pengampu. UTS : UTS dilakukan pada pertemuan ke-8 dari keseluruhan total pertemuan, UTS dalam bentuk ujian tertulis di mana materi yang diujikan adalah materi dari pertemuan 1 hingga 7. UAS : UAS dilakukan pada pertemuan ke-16 dari keseluruhan total pertemuan. UAS dalam bentuk ujian tertulis di mana materi yang diujikan adalah keseluruhan materi dari pertemuan pertama hingga pertemuan terakhir.
Nama Dosen Pengampu	Prof. Dr. H. Akhmad Rizqon Khamami, Lc., M. Ag
Mata kuliah prasyarat (Jika ada)	

Minggu ke-	**Sub-CPMK (Kemampuan akhir yg direncanakan)**	**Bahan Kajian (Materi Pembelajaran)**	**Bentuk dan Metode Pembelajaran [Media & Sumber Belajar]**	**Estimasi Waktu**	**Pengalaman Belajar Mahasiswa**	**Penilaian**		
						Kriteria & Bentuk	**Indikator**	**Bobot (%)**
(1)	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)**	**(6)**	**(7)**	**(8)**	**(9)**
1	**Mampu memahami** Pentingnya pemasaran dalam layanan haji dan umrah	Pengantar dan Kontrak Perkuliahan	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: • LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur • Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas • 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas • 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

2.	**Mampu menjelaskan** Konsep dasar pemasaran jasa dalam penyelenggaraan haji dan umrah	1. Konsep Pemasaran Jasa	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
3	**Mampu menganalisis** Kebutuhan pasar berdasarkan segmen dan tren industri	1. Analisi Pasar	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
4	**Mampu merumuskan** Strategi segmentasi untuk layanan haji dan umrah	1. Strategi Segmentasi	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

5.	**Mampu mengidentifikasi** Teknik CRM untuk membangun kepercayaan jamaah	1. Pengelolaan Hubungan Pelanggan	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
6.	**Mampu menganalisi** Media promosi yang efektif dan sesuai dengan syariat	1. Media Promosi dan Komunikasi	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
7	**Mampu menjelaskan** Pentingnya etika islami dalam kegiatan pemasaran	1. Etika Pemasaran Islami	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

8	**Mampu menganalisi** Penggunaan teknologi untuk meningkatkan pemasaran	1. Teknologi dalam Pemasaran	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
9	Evaluasi Tengah Semester dan Perbaikan Proses Pembelajaran Berikutnya/ UTS							
10	**Mampu merumuskan** Strategi branding untuk meningkatkan daya saing	1. Branding dan Positioning	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
11	**Mampu mengidentifikasi** Tantangan utama dalam pemasaran	1. Tantangan Pemasaran	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

12	**Mampu mengevaluasi** Efektivitas strategi pemasaran yang telah diterapkan	1. Evaluasi Kinerja Pemasaran	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
13	**Mampu merancang** Inovasi untuk strategi pemasaran yang lebih efektif	1. Inovasi Pemasaran	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
14	**Mampu memberikan** Solusi terhadap kasus nyata dalam pemasaran	1. Studi Kasus	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**

15	**Mampu merangkum** Pembelajaran terkait strategi pemasaran haji dan umrah	1. Penutupan dan Rangkuman	Bentuk: Kuliah Metode: Ceramah dan diskusi Media: LCD Projector	50 x 2 = 100 menit 60 x 2 = 120 menit 60 x 2 = 120 menit	Kegiatan tatap muka Penugasan terstruktur Belajar Mandiri	Kriteria kesesuaian dengan materi Bentuk Non test: 1. sikap kooperatif di kelas 2. sikap aktif di kelas	1. Kesesuaian dengan perencanaan perkuliahan 2. Aktif di kelas 3.Kooperatif di kelas	**7,14%**
16	Ujian Akhir Semester, Melakukan Validasi Nilai, dan Menentukan Kelulusan Mahasiswa							

Catatan:

1. Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. CPL yang dibebankan pada mata kuliah adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampulan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. CP Mata kuliah (CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
6. Bentuk pembelajaran: Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
7. Metode Pembelajaran: Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
8. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan Terstuktur, BM=Belajar Mandiri.
9. Kriteria Penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikatorindikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.

10. Indikator penilaian kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti
11. Bentuk penilaian: tes dan non-tes.
12. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.

Lampiran Instrumen Penilaian Sikap, Pengetahuan dan Keterampilan

PENILAIAN SIKAP DAN TATA NILAI

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Butir Sikap dan Tata Nilai	Catatan Dosen Pengampu Mata Kuliah	Tindak Lanjut
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)

Catatan : Contoh Butir Sikap dan Tata Nilai

1. Berdoa sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan
2. Memberi salam pada saat awal dan akhir perkuliahan
3. Bersyukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu
4. Berserah diri (tawakal) kepada Allah SWT setelah berikhtiar atau berusaha
5. Jujur
6. Disiplin
7. Tanggung jawab
8. Percaya diri
9. Santun
10. Peduli

PENILAIAN PENGETAHUAN

N	Nama Mahasiswa	NIM	Butir Soal Kuis, UTS dan UAS	Nilai Pengetahuan				Tindak Lanjut
				Tu	K	U	U	
(	(2)	(3)	(4)	(5)	(	(	(	(9)
			Tugas					
			Soal Kuis					
			Soal UTS					
			Soal UAS					

PENILAIAN KETERAMPILAN

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Keterampilan Proses Pembelajaran	Nilai Keterampilan	Tindak Lanjut
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			Membuat soal, membuktikan dan menganalisis hasil pembuktian soal dalam bentuk matematik dan kurva		