





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
MANAJEMEN PEMASARAN BANK	PSY-52020	MKKP	3	5	28 Agustus 2023
	Dosen Pengembang RPS		Koordinator MK		Ko. Prodi
	1. Eka Sri Wahyuni, SE. MM 2. Yenti Sumarni, SE. MM 3. Yusmaneri Arifin, M.H.I. 4. Aan Shar,SE.MM 5. Katra Pramadeka, S.El.M,E.I		 Eka Sri Wahyuni, SE. MM		 Yunida Een Friyanti,SE.,M.Si NIP 198106122015032003
Capaian Pembelajaran	A. CPL Prodi yang Dibebankan pada MK				
	CPL -1(S1)	Lulusan mampu menunjukkan sikap religius (S1)			
	CPL-2 (P1)	Lulusan mampu menguasai Konsep ekonomi Perbankan Syariah dengan baik (P1)			
	CPL-3 (P2)	Lulusan mampu menguasai Konsep Pemasaran Bank Syariah dengan baik(P2)			
	CPL-4 (KU1)	Lulusan mampu mengimplementasikan teknologi untuk pengembangan keilmuan ekonomi perbankan syariah secara efektif (KU 1)			
	CPL-5 (KU3)	Lulusan mampu mengimplementasikan teori Ekonomi Perbankan Syariah dengan baik (KU 3)			
	CPL-6 (KK1)	Lulusan mampu menyusun model bisnis Perbankan syariah dengan benar (KK 1)			
	B. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
CPMK1	C3. Mahasiswa mampu menguraikan secara tepat teori-teori dalam studi Manajemen Pemasaran Bank				

		CPMK2	C4. Mahasiswa mampu mengaitkan dengan benar konsep dasar manajemen pemasaran bank syariah dengan IPTEKS dan informasi keuangan.
		CPMK3	A5. Mahasiswa mampu menunjukkan karakter Iman, cerdas, mandiri, jujur, peduli dan Tangguh dalam kegiatan pemasaran syariah
		A. Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)	
		Sub-CPMK1	Mampu memahami konsep dasar dan produk perbankan syariah (C3, A5)
		Sub-CPMK2	Mampu memahami startegi pemasaran bank (C3, A5)
		Sub-CPMK3	Mampu memahami manajemen riset pemasaran (C3, A5)
		Sub-CPMK4	Mampu memahami manajemen segmentasi pasar (C3, A5)
		Sub-CPMK5	Mampu memahami manajemen startegi penentuan lokasi pemasaran (C3, A5)
		Sub-CPMK6	Mampu memahami serta mampu melakukan analisis startegi produk bank (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK7	Mampu memahami dan menganalisis konsep startegi promosi (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK8	Mampu memahami dan menganalisis perilaku konsumen (C, P3, A3)
		Sub-CPMK9	Mampu memahami dan menganalisis pelayanan prima (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK10	Mampu memahami dan menganalisis kepuasan nasabah (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK11	Mampu menganalisis kebijakan analissis persayingan (C4, P3, A5)
		Sub-CPMK12	Mampu memahami dan menganalisis resiko aplikasi pemasaran perbankan (C3, P3, A5)
		Sub-CPMK13	Mampu memahami dan menganalisis pemasaran digital (C3, P3, A3)
Diskripsi Mata Kuliah		Mata kuliah Manajemen Pemasaran Bank Syariah adalah disiplin ilmu yang mempelajari tentang bagaimana cara menggambar langsung konsep konsep dan produk pemasaran bank melalui praktek pemasaran bank secara langsung.	
Pokok Bahasan		1. Mampu memahami konsep dasar dan produk bank (C3, A5)	
		2. Mampu memahami konsep pemasaran bank (C3, A5)	

		3. Mampu memahami manajemen Riset pemasaran (C3, A5)	
		4. Mampu memahami segmentasi pasar (C3, A5)	
		5. Mampu memahami manajemen strategi penentuan lokasi pemasaran (C3, A5)	
		6. Mampu memahami serta mampu melakukan analisis strategi pemasaran produk bank (C3, P3, A5)	
		7. Mampu memahami dan menganalisis konsep strategi promosi bank (C3, P3, A5)	
		8. Mampu memahami dan menganalisis perilaku konsumen (C3, P3, A5)	
		9. Mampu memahami dan menganalisis pelayanan prima C3, P3, A5)	
		10. Mampu memahami dan menganalisis konsep kepuasan nasabah (C3, P3, A5)	
		11. Mampu menganalisis persaingan (C4, P3, A5)	
		12. Mampu memahami dan menganalisis aplikasi pemasaran perbankan (C4, P3, A5)	
		13. Mampu memahami dan menganalisis pemasaran digital (C3, P3, A5)	
Pustaka	<div>Utama</div> <p>Sentot Imam Wahyono, 2021, Manajemen <i>Pemasaran Bank</i>, Edisi 1 Raja Graha Ilmu, Depok. Muhamad, 2016, <i>Manajemen Pemasaran Keuangan Syariah Analisis Fiqih Dan Keuangan</i>, Edisi Pertama, UPP STIM YKPN, Yogyakarta. Kasmir, 2012. <i>Pemasaran Bank</i>, PT Raja Grafindo Utama, Jakarta, 2012 Eunur Rianto Al Arif. . Dasar dasar Pemasaran Bank Syariah . Alfabeta. Bandung. 2010</p>		
	<div>Pendukung :</div>		

	<p>Rivai, Veithzal, dkk, 2010, <i>Islamic Financial Management, Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis bagi Lembaga Keuangan dan Bi Praktisi serta Mahasiswa</i>, Jilid 1, Ghalia Indonesia, Bogor.</p> <p>Susyanti, jeni, 2016, <i>Pemasaran Lembaga Keuangan Syariah</i>, Empat Dua (Kelompok Instran Publisng), Malang</p> <p>Muhammad, Rifki, 2010, <i>Pemasaran Bank Syariah</i>, Edisi 2, P3EI Press, Yogyakarta.</p> <p>Yaya, Rizal dkk, <i>Akuntansi Pemasaran Perbankan Syariah, Teori dan Praktek Kontemporer</i>, Salemba Empat, Jakarta.</p> <p>Hanafi, Mamduh, 2005, <i>Manajemen Keuangan</i>, BPFE UGM, Yogyakarta.</p> <p>Kamaludin, 2011, <i>Manajemen Pemasaran Syariah “konsep dasar dan penerapan”</i> PenerbitCV. Mandar MajuEdisi Pertama.</p> <p>Kamaludin, 2011, <i>Manajemen Pemasaran Syariah “konsep dasar dan penerapan”</i> PenerbitCV. Mandar MajuEdisi Pertama.</p> <p>Katra Pramadeka, ‘<i>Manajemen Keuangan Islam</i>’ Penebit El Makazi Bengkulu, Edisi Peratama.</p> <p>Yenti Sumarni,MM dkk 2022 “ <i>Digital marketing perbankan syariah dalam kepuasan nasabah</i>” Penerbit Mitra Ilmu ,Makasar</p> <p>Yenti Sumarni, MM dkk 2021 “ Strategi Pemasaran Bank Syariah” Penerbit Zigi Utama Bengkulu</p>	
Media Pembelajaran	Perangkat lunak :	Perangkat keras :
	Aplikasi MS Office dan Power Point	Papan Tulis, Laptop, dan LCD
	Whatsaap Group, Siakad, Zoom Meetings	Laptop, Smart Phone dan Headset
Team Teaching	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eka Sri Wahyuni, SE.,MM 2. Yenti Sumarni,SE.,MM 3. Yusmaneri Arifin,M.H.I 4. Aan Shar,SE.,MM 5. Katra Pramadeka, MEI 	
Mata kuliah Syarat	-	

Mg ke-	Sub CP-MK	Materi	Metode Pembelajaran	Waktu Belajar	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Indikator dan Kriteria penilaian	Bobot Nilai %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)

1	<p>Sub-CPMK1 Mampu berinteraksi aktif dengan dosen dan antar mahasiswa</p> <p>Memiliki komitmen yang tinggi untuk dapat mengikuti perkuliahan sesuai dengan rencana perkuliahan</p> <p>Memiliki komitmen yang tinggi untuk menjaga nama baik almamater sesuai dengan kontrak perkuliahan</p> <p>Terbentuknya kelompok diskusi (C3, A5)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inisialisasi Perkuliahan <ul style="list-style-type: none"> - Rencana Pembelajaran - Kontrak kuliah • Pembagian kelompok 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa melakukan Interaksi akrab antara dosen dengan mahasiswa dan antar mahasiswa • Mahasiswa menyepakati komitmen untuk dapat mengikuti perkuliahan sesuai dengan rencana perkuliahan • Mahasiswa membentuk kelompok diskusi • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen 	<p>Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis Keaktifan kelas dalam diskusi;</p> <p>Bentuk Non Tes: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang kontrak perkuliahan dan rencana pembelajaran semester</p>	5
2	<p>Sub- CPMK2 Mahasiswa Mampu memahami konsep dasar produk bank syariah (C3, A5)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep dasar manajemen pemasaran syariah dan konvensional • Produk perbankan syariah • Peranan manajemen pemasaran bank 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan 	<p>Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis Keaktifan kelas dalam diskusi;</p> <p>Bentuk Non Tes: Rangkuman materi tentang konsep dasar produk bank syariah dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	5

					balik		
3	Sub-CPMK3 Mahasiswa Mampu memahami strategi pemasaran (C3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Dasar pemasaran strategi • Perencanaan staregi pemasaran • Analisis staregis pemasaran 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kriteria : Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis, keaktifan kelas dalam diskusi;</p> <p>Bentuk Non Tes: Rangkuman materi tentang modal analisis startegi pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	5
4	Sub-CPMK4 Mahasiswa Mampu memahami Riset pemasaran (C3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Lingkungan Pemasran • Bentuk dan umur informasi • System informasi pemasran • Riset Pasar • Metode riset pasar 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, ketepatan penjelasan dan analisis, keaktifan kelas dalam diskusi;</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali triset pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	5

5	Sub-CPMK5 Mahasiswa Mampu memahami manajemen Penentuan Lokasi pemasaran bank (C3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis Kantor Bank • Pertimbangan Penentuan Lokasi • Pertimbangan pemelihan Layout Pemasaran 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan kelas dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang lokasi pemasaran bank dengan bahasa mahasiswa sendiri.	5
---	--	---	---	--------------	---	--	---

6	Sub-CPMK6 Mahasiswa Mahasiswa Mampu memahami segmentasi pasar (C3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi Pasar • Targeting • Posisioning • Diferensiasi 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat. Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang manajemen Segmentasi pasar dengan bahasa mahasiswa sendiri	5
---	---	--	---	--------------	---	--	---

7	Sub-CPMK7 Mahasiswa Mampu memahami serta mampu melakukan analisis promosi (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Promoisi • Periklanan • Promosi Penjualan • Personal Branding 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang analisis Promosi Bank dengan bahasa mahasiswa sendiri</p>	5
8	Mahasiswa Mampu menyelesaikan soal yang diberikan dengan tepat waktu	Evaluasi Tengah Semester	Quiz	3 X 50 Menit	Mahasiswa menjawab soal yang telah diberikan	Ketepatan menjawab soal	15
9	Sub-CPMK8 Mahasiswa Mampu memahami dan menganalisis Pelayanan Prima (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Etika Pelayanan • Konsep Pelayanan Prima • Kualitas Layanan Bank • Kiat Pelayanan Prima 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: <ul style="list-style-type: none"> • Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang Pelayanan Prima dengan bahasa mahasiswasendiri. </p>	5

					sebagai umpan balik		
10	Sub-CPMK8 Mahasiswa Mampu memahami dan menganalisis kepuasan nasabah (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Perubahan Paradigma berfikir konsumen • Kepuasan nasabah • Cara mengukur Kepuasan Nasabah • Strategi Kepuasan Nasabah 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang analisis Kepuasan Nasabah dengan bahasa mahasiswasendiri.</p>	5
11	Sub-CPMK9 Mahasiswa Mampu memahami dan menganalisis persaingan bank (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikasi pesaing dan stareginya • Analis kelemahan dan kekuatan pesaing • Strategi posisi pesaing 	Brainstorming, Ceramah dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa mendengarkan penjelasan dosen. • Mahasiswa bertanya terkait materi yang belum dipahami • Mahasiswa mengerjakan tugas mandiri • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang persaingan bank dengan bahasa mahasiswas endiri.</p>	5

12	Sub-CPMK10 Mampu Mampu memahami dan Aplikasi Pemasaran (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Aplikasi pemasaran • Kebutuhan Nasabah • Jenis Aplikasi • Kelemahan dan keunggulan aplikasi 	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali aplikasi bank dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	5
13	Sub-CPMK10 Mampu Mampu menganalisis Aplikasi Pemasaran deviden(C4, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Metode sosialisasi pemasaran • Aplikasi dan kegunaan 	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang Aplikasi pemasaran dengan bahasa mahasiswasendiri.</p>	5
14	Sub-CPMK10 Mahasiswa Mampu memahami dan	<ul style="list-style-type: none"> • Struktur Pemasaran di gital dan media pemasaran 	Brainstorming, presentasi dan	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa menganalisis jurnal- 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi,</p>	5

	menganalisis Pemasaran Digital (C3, P3, A5)		Diskusi Kelompok		<p>jurnal tentang manajemen strategi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik 	<p>kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali digital pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	
15	Sub-CPMK10 Mahasiswa Mampu memahami pemasaran Digital (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran digital dan non digital • Proses pemasaran digital • Keunggulan pemasaran digital 	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi • Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi • Mahasiswa melakukan diskusi kelompok • Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen 	<p>Kreteria: Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p>Bentuk Tes Lisan: Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang digital marketing dengan bahasa mahasiswasendiri.</p>	5

10	Mahasiswa Mampu menyelesaikan soal yang diberikan dengan tepat waktu	Evaluasi Akhir Semester	Quiz	1 X 50 Menit	Mahasiswa menjawab soal yang telah diberikan	Kecepatan menjawab soal	15
Total							100 %

Catatan:

1) RPS : Rencana Pembelajaran Semester, RMK : Rumpun Mata Kuliah, PRODI : Program Studi.

2) Kriteria Penilaian :

Absensi : 10%


Tugas : 30%

UTS : 30%

UAS : 30%

Bengkulu, 28 Agustus 2023

Koordinator Prodi Perbankan Syariah



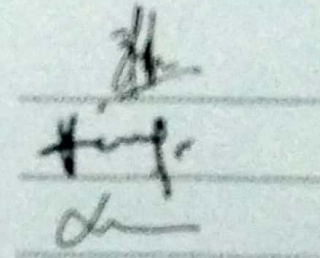
Yunida Eri Priyanti, SE, M.Si
NIP. 1981061220190312003

Tim Pengajar

1. Eka Seti Wahyuni, MM

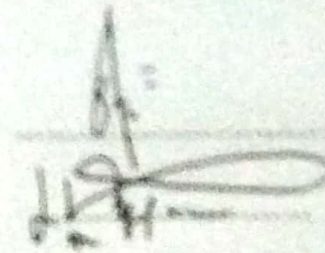
2. Yenti Samudri, MM

3. Yumnani Arifin, M.H.I



4. Ann Sihar, S.E, MM

5. Karti Pratiwadi, S.EI, M.F.I.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Karti Pratiwadi', written over a horizontal line.

Pagar Dewa, Kec. Selebar, Kota Bengkulu
Telepon : 0736-51276

30	2111140035	ANGLY MAYORI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
Paraf Ketua Kelas																		
Paraf Dosen																		



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Pagar Dewa, Kec. Selebar, Kota Bengkulu
Telepon : 0736-51276

DAFTAR NILAI MAHASISWA S1 - PERBANKAN SYARIAH 2023 GANJIL

Mata kuliah : MANAJEMEN PEMASARAN BANK
Pengajar : AAN SHAR

Nama Kelas : 5A
Sistem Kuliah : Reguler

No	NIM	NAMA	Tugas Mandiri (15%)	Tugas Terstruktur (15%)	UTS (25%)	UAS (35%)	KEHADIRAN (10%)	NILAI	NILAI ANGKA	NILAI HURUF	KET.
1	2111140001	ANNA KURNI CHOVA	85.00	80.00	93.00	87.00	100	88.45	4.00	A	
2	2111140002	KAMALAT AZALIAH	80.00	77.50	90.00	85.00	100	85.88	4.00	A	
3	2111140003	NILAM DWI CAHYA	90.00	82.50	87.00	85.00	100	87.38	4.00	A	
4	2111140005	DWI PERMATASARI	75.00	75.00	0.00	85.00	87.5	61.00	2.50	C+	
5	2111140006	DEA RIZQINA PRAMESTIE	95.00	85.00	90.00	85.00	100	89.25	4.00	A	
6	2111140009	ARDIMAN ZAHRI	80.00	77.50	80.00	85.00	87.5	82.13	3.75	A-	
7	2111140010	ANISA NURHASANAH	80.00	77.50	70.00	83.00	100	80.18	3.75	A-	
8	2111140011	DEPI PUTRI WAHYUNI	85.00	80.00	90.00	87.00	100	87.70	4.00	A	
9	2111140012	ROSA AMELYA	80.00	77.50	90.00	87.00	100	86.58	4.00	A	
10	2111140013	ROSDIANA DWIYANTI	90.00	82.50	90.00	85.00	100	88.13	4.00	A	
11	2111140014	SOFI SILVIRA	85.00	80.00	90.00	87.00	100	87.70	4.00	A	
12	2111140016	CHENDY MEISYA	95.00	85.00	90.00	90.00	93.75	90.38	4.00	A	
13	2111140017	SHINTA MAWARNI	80.00	77.50	87.00	85.00	93.75	84.50	3.75	A-	
14	2111140018	RINDIANI FENISSA AULIA	100.00	87.50	95.00	90.00	100	93.38	4.00	A	
15	2111140019	LOLA INTA PERMATA	90.00	82.50	90.00	87.00	100	88.83	4.00	A	
16	2111140020	INDAH OKTAVIANI	85.00	80.00	90.00	87.00	100	87.70	4.00	A	
17	2111140021	FITRI MADYANI	80.00	77.50	85.00	87.00	100	85.33	4.00	A	
18	2111140022	AURIN NOVIMA SETRA	80.00	77.50	83.00	85.00	100	84.13	3.75	A-	
19	2111140023	ICHA PUSPITA	90.00	82.50	90.00	87.00	93.75	88.20	4.00	A	
20	2111140025	NAURAH ZAHRA	85.00	80.00	90.00	87.00	100	87.70	4.00	A	
21	2111140026	NECKO RAHMAT NOVIANTO	75.00	75.00	90.00	87.00	100	85.45	4.00	A	
22	2111140027	SINDARI APRILATIWI	80.00	77.50	85.00	85.00	100	84.63	3.75	A-	
23	2111140028	LINA FEBRIANI	0.00	0.00	85.00	85.00	81.25	59.13	2.00	C	
24	2111140029	HESTI NURAINI	85.00	80.00	85.00	85.00	100	85.75	4.00	A	
25	2111140030	AYU LESTARI	85.00	80.00	90.00	85.00	100	87.00	4.00	A	
26	2111140031	REVI HARDIYANTI	80.00	77.50	90.00	87.00	93.75	85.95	4.00	A	
27	2111140032	HELVINA DIA NENGSI	80.00	77.50	87.00	85.00	100	85.13	4.00	A	
28	2111140033	RENI NOVITA	85.00	80.00	93.00	90.00	100	89.50	4.00	A	
29	2111140034	AGUNG WICAKSONO	95.00	85.00	90.00	90.00	100	91.00	4.00	A	
30	2111140035	ANGLY MAYORI	80.00	77.50	87.00	87.00	100	85.83	4.00	A	