
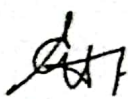




**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**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.EI.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
		<b>A. Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)</b>	
		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)
<b>Diskripsi Mata Kuliah</b>		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.	
<b>Pokok Bahasan</b>		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)	
<b>Pustaka</b>	<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>		
	Pendukung :		

	<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 Publising), 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>	
<b>Media Pembelajaran</b>	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
<b>Team Teaching</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eka Sri Wahyuni, SE.,MM</li> <li>2. Yenti Sumarni,SE.,MM</li> <li>3. Yusmaneri Arifin,M.H.I</li> <li>4. Aan Shar,SE.,MM</li> <li>5. Katra Pramadeka, MEI</li> </ol>	
<b>Mata kuliah Syarat</b>	-	

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

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

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

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



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

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

12	<b>Sub-CPMK10</b> Mampu Mampu memahami dan Aplikasi Pemasaran (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bentuk Aplikasi pemasaran</li> <li>• Kebutuhan Nasabah</li> <li>• Jenis Aplikasi</li> <li>• Kelemahan dan keunggulan aplikasi</li> </ul>	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa melakukan diskusi kelompok</li> <li>• Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik</li> </ul>	<p><b>Kreteria:</b> Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p><b>Bentuk Tes Lisan:</b> Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali aplikasi bank dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	5
13	<b>Sub-CPMK10</b> Mampu Mampu menganalisis Aplikasi Pemasaran deviden(C4, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metode sosialisasi pemasaran</li> <li>• Aplikasi dan kegunaan</li> </ul>	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa melakukan diskusi kelompok</li> <li>• Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik</li> </ul>	<p><b>Kreteria:</b> Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p><b>Bentuk Tes Lisan:</b> Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali tentang Aplikasi pemasaran dengan bahasa mahasiswasendiri.</p>	5
14	<b>Sub-CPMK10</b> Mahasiswa Mampu memahami dan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur Pemasaran di gital dan media pemasaran</li> </ul>	Brainstorming, presentasi dan	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahasiswa menganalisis jurnal-</li> </ul>	<p><b>Kreteria:</b> 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"> <li>• Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa melakukan diskusi kelompok</li> <li>• Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen sebagai umpan balik</li> </ul>	<p>kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p><b>Bentuk Tes Lisan:</b> Kesesuaian mengungkapkan pendapat dan menjelaskan kembali digital pemasaran dengan bahasa mahasiswa sendiri.</p>	
15	<b>Sub-CPMK10</b> Mahasiswa Mampu memahami pemasaran Digital (C3, P3, A5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemasaran digital dan non digital</li> <li>• Proses pemasaran digital</li> <li>• Keunggulan pemasaran digital</li> </ul>	Brainstorming, presentasi dan Diskusi Kelompok	3 X 50 Menit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahasiswa menganalisis jurnal-jurnal tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa membuat makalah tentang manajemen strategi</li> <li>• Mahasiswa melakukan diskusi kelompok</li> <li>• Mahasiswa menjawab pertanyaan dosen</li> </ul>	<p><b>Kreteria:</b> Kemampuan presentasi, keaktifan dalam diskusi, kemampuan analisis, dan keberanian mengemukakan pendapat.</p> <p><b>Bentuk Tes Lisan:</b> 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	Ketepatan menjawab soal	15
Total							100 %

**Catatan:**

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

2) Kriteria Penilaian :

Absensi : 10%


Tugas : 30%

UTS : 30%

UAS : 30%

Bengkulu, 28 Agustus 2023

Koordinator Prodi Perbankan Syariah



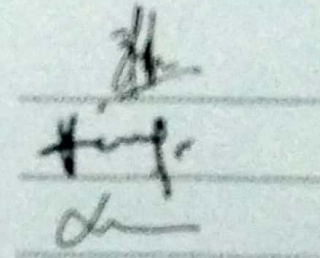
Yunida Eri Priyanti, SE, M.Si  
NIP. 1981061220190312003

Tim Pengajar

1. Eka Seti Wahyuni, MM

2. Yenti Samudri, MM

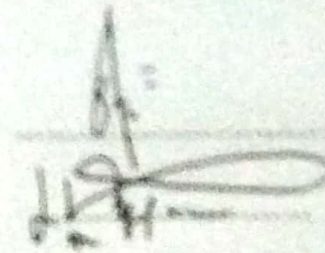
3. Yumnani Arifin, M.H.I





4. Ann Sihar, SE, MM

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





# UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Pagar Dewa, Kec. Selebar, Kota Bengkulu

Telepon : 0736-51276

## ISI PRESENSI MAHASISWA PERBANKAN SYARIAH 2023 GENAP

Mata kuliah : PBS-410311 - MANAJEMEN PEMASARAN BANK

Nama Kelas : PBS4B

No	NIM	NAMA	TATAP MUKA															
			25 Mar 2024	1 Apr 2024	5 Apr 2024	19 Apr 2024	22 Apr 2024	26 Apr 2024	29 Apr 2024	3 Mei 2024	7 Mei 2024	8 Mei 2024	13 Mei 2024	17 Mei 2024	23 Mei 2024	27 Mei 2024	31 Mei 2024	13 Jun 2024
Peserta Reguler																		
1	2223140034	Mulyana Jihad Priadi	A	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
2	2223140035	MAHFUZAN ARAFAT	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
3	2223140036	FEMMY AISYAH RAHMADANI	H	H	H	H	H	H	H	H	A	H	H	H	H	H	H	H
4	2223140037	SHINTA ALWI SYAFITRI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
5	2223140038	Rere Fitaloka	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
6	2223140039	AMINI BERLIANTI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
7	2223140040	NOVITA SARI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
8	2223140041	Rizky Aditya Saputra	A	A	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
9	2223140042	Siti Rahmania	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
10	2223140043	Zosen Wandu Rahman	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
11	2223140045	ROZANDA ANJENIA PUTRI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
12	2223140046	Rizky Wahyuni	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
13	2223140047	RAHMA NURUL HIDAYAH	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
14	2223140048	YIYIN TRI SEPTI YULIANTI	A	A	H	H	H	H	H	H	A	H	H	H	H	H	H	H

15	2223140050	TINA AZZANI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
16	2223140051	TIWI SUVIA	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
17	2223140052	ANISA RAHMA JUPLANIARTI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
18	2223140054	Kholva Ayu Anisa	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
19	2223140055	NOPRAMADI	A	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
20	2223140056	LESTA KURNIA BUNHATIKA	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
21	2223140057	SADEWA ERLANGGA	A	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
22	2223140058	MAULINA YULIANTI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
23	2223140059	RAMA SAFITRI	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
24	2223140060	Muhammad Sandhika	A	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
25	2223140061	REVIOLA EKA ABDILLAH	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
26	2223140062	Anggi Dewi Kumala Sari	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
27	2223140063	CICI PARAMIDA	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
28	2223140064	Sonia Aprilia Widiastati	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
29	2223140065	DONNA MAYCICA	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
30	2223140066	INDI EMILIA	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

## NILAI PERKULIAHAN MAHASISWA

PRODI : PERBANKAN SYARIAH

PERIODE : 2023 GENAP

Mata kuliah : MANAJEMEN PEMASARAN BANK

Nama Kelas : PBS4B

Kelas / Kelompok :

Kode Mata kuliah : PBS-410311

SKS : 3

No	NIM	Nama Mahasiswa	Tugas Mandiri (15%)	Tugas Terstruktur (15%)	UTS (25%)	UAS (35%)	KEHADIRAN (10%)	Nilai	Grade	Lulus	Sunting KRS?	Info
1	2223140034	Mulyana Jihad Priadi	65.00	77.50	85.00	80.00	93.75	80.00	A-	✓		
2	2223140035	MAHFUZAN ARAFAT	70.00	77.50	85.00	80.00	100	81.38	A-	✓		
3	2223140036	FEMMY AISYAH RAHMADANI	65.00	82.50	87.00	83.00	93.75	82.30	A-	✓		
4	2223140037	SHINTA ALWI SYAFITRI	65.00	82.50	85.00	83.00	100	82.43	A-	✓		
5	2223140038	Rere Fitaloka	65.00	40.00	85.00	83.00	100	76.05	B+	✓		
6	2223140039	AMINI BERLIANTI	70.00	85.00	90.00	85.00	100	85.50	A	✓		
7	2223140040	NOVITA SARI	75.00	78.50	85.00	83.00	100	83.33	A-	✓		
8	2223140041	Rizky Aditya Saputra	65.00	35.00	85.00	80.00	87.5	73.00	B	✓		
9	2223140042	Siti Rahmania	65.00	82.50	85.00	80.00	100	81.38	A-	✓		
10	2223140043	Zosen Wandu Rahman	75.00	35.00	85.00	80.00	100	75.75	B+	✓		
11	2223140045	ROZANDA ANJENIA PUTRI	70.00	85.00	83.00	80.00	100	82.00	A-	✓		
12	2223140046	Rizky Wahyuni	70.00	87.00	87.00	85.00	100	85.05	A	✓		
13	2223140047	RAHMA NURUL HIDAYAH	65.00	82.50	85.00	80.00	100	81.38	A-	✓		
14	2223140048	YIYIN TRI SEPTI YULIANTI	65.00	77.50	85.00	83.00	81.25	79.80	B+	✓		
15	2223140050	TINA AZZANI	65.00	85.00	83.00	78.00	100	80.55	A-	✓		
16	2223140051	TIWI SUVIA	70.00	86.00	85.00	80.00	100	82.65	A-	✓		
17	2223140052	ANISA RAHMA JUPLANIARTI	65.00	82.50	85.00	83.00	100	82.43	A-	✓		
18	2223140054	Kholva Ayu Anisa	65.00	86.00	87.00	80.00	100	82.40	A-	✓		
19	2223140055	NOPRAMADI	70.00	77.50	85.00	80.00	93.75	80.75	A-	✓		
20	2223140056	LESTA KURNIA BUNHATIKA	65.00	85.00	87.00	80.00	100	82.25	A-	✓		
21	2223140057	SADEWA ERLANGGA	65.00	78.50	83.00	83.00	93.75	80.70	A-	✓		
22	2223140058	MAULINA YULIANTI	70.00	82.50	87.00	85.00	100	84.38	A-	✓		
23	2223140059	RAMA SAFITRI	65.00	82.50	85.00	83.00	100	82.43	A-	✓		
24	2223140060	Muhammad Sandhika	65.00	85.00	85.00	80.00	93.75	81.13	A-	✓		
25	2223140061	REVIOLA EKA ABDILLAH	65.00	77.50	87.00	83.00	100	82.18	A-	✓		
26	2223140062	Anggi Dewi Kumala Sari	65.00	82.50	87.00	83.00	100	82.93	A-	✓		
27	2223140063	CICI PARAMIDA	70.00	85.00	85.00	83.00	100	83.55	A-	✓		
28	2223140064	Sonia Aprilia Widiastati	70.00	82.50	85.00	80.00	100	82.13	A-	✓		
29	2223140065	DONNA MAYCICA	70.00	77.50	85.00	83.00	100	82.43	A-	✓		
30	2223140066	INDI EMILIA	65.00	85.00	85.00	83.00	100	82.80	A-	✓		

Rata-rata nilai kelas	67.33	77.62	85.43	81.73	97.92	81.50	3.72	
Pengisian nilai untuk kelas ini ditutup pada <b>Kamis, 27 Juni 2024</b> oleh <b>2006088905</b>								
Tanggal Cetak : Kamis, 27 Juni 2024, 16:15:12								
Paraf Dosen :								
AAN SHAR								