



**SURAT KEPUTUSAN  
REKTOR UNIVERSITAS ALMA ATA  
NOMOR : 133 /A/SK/UAA/X/2023**

**TENTANG**

**PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH  
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024  
PROGRAM STUDI S1 EKONOMI SYARIAH UNIVERSITAS ALMA ATA**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Rektor Universitas Alma Ata

- Menimbang : a. Bahwa dalam rangka meningkatkan kelancaran jalannya kegiatan belajar mengajar pada Program Studi S1 Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata dengan sebaik-baiknya, maka perlu mengangkat dosen pengampu mata kuliah semester ganjil tahun akademik 2023/2024;
- b. Bahwa nama-nama yang tersebut di dalam lampiran Surat Keputusan ini dipandang mampu untuk diangkat menjadi dosen pengampu semester ganjil tahun akademik 2023/2024 Program Studi S1 Ekonomi Syariah;
- c. Bahwa untuk pengangkatan tersebut diperlukan adanya surat keputusan
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5336)
2. Undang-Undang Nomor 14 tahun 2005 tentang Guru dan Dosen
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia
5. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
6. Keputusan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor: 155/KPT/I/2016 tentang Perubahan Bentuk Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Alma Ata menjadi Universitas Alma Ata
7. SK Dirjen Pendis No. 7033 tahun 2016 tentang ijin perubahan nama STIA menjadi FAI pada Universitas Alma Ata di Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta
8. Akte No. 6, Tahun 2006 tentang Pendirian Yayasan Alma Ata;
9. Akta No 04 Tahun 2021 tentang Keputusan Pembina Yayasan Alma Ata;
10. Keputusan Ketua Yayasan Alma Ata Nomor 095/A/SK/YAA/XII/2019 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Alma Ata.
- Memperhatikan : 1. Statuta Universitas Alma Ata
2. Visi Misi Tujuan dan Sasaran UAA 2040
3. Usulan Prodi S1 Ekonomi Syariah



### MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama : Mengangkat nama-nama yang tercantum dalam lampiran Surat Keputusan ini sebagai dosen pengampu mata kuliah semester ganjil tahun akademik 2023/2024 Program Studi S1 Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata.
- Kedua : Nama dan mata kuliah yang diampu seperti dalam lampiran Surat Keputusan ini.
- Ketiga : Biaya yang timbul akibat diterbitkannya Surat Keputusan ini dibebankan pada anggaran yang sesuai di lingkungan Universitas Alma Ata.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan pada keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta  
Pada tanggal : 02 Oktober 2023

Rektor Universitas Alma Ata,

  


**Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK.**

Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka. Biro Keuangan
5. Dekan Fakultas
6. Ketua Program Studi
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

Lampiran : Surat Keputusan Rektor Universitas Alma Ata  
 Nomor : 183 /A/SK/UAA/X/2023  
 Tanggal : 2 Oktober 2023  
 Tentang : Pengangkatan Dosen Pengampu Mata Kuliah Semester Ganjil TA. 2023/2024  
 Program Studi S1 Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata

**DAFTAR NAMA DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH  
 SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024  
 PROGRAM STUDI S1 EKONOMI SYARIAH UNIVERSITAS ALMA ATA**

**SEMESTER I**

No	KODE MK	MATA KULIAH	Total Sks	LAISON OFFICER	DOSEN PENGAMPU
1	UAA010	Studi Agama Islam I	2	Abdul Salam, S.H.I., M.A	Muhammad Gafarurrozi, S.Pd., M.Pd.
					Mu'inan, S.H.I., M.S.I.
2	UAA004	Bahasa Indonesia	2	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Ahmad Syamsul Arifin, M.Pd.I
					Ruwet Rusiyono, M.Pd
					Ismanto, M.Pd
3	UAA006	Pancasila	2	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Nur Kholik, S.Pd.I, M.S.I
4	UAA007	Bahasa Inggris I	2	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A	Ika Tri Susilowati, M.Pd
					Esthi Nawangsasi, M.A
					Yuli Susanti Prihastuti, M.Pd
5	ECONS01	Pengantar Manajemen	3	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc
6	EMBA01	Pengantar Ekonomi	3	Ahmad Yunadi, S.E., M.A	Dr. M.Zidny Nafi' Hasbi, S.E., M.E
7	EMBA03	Capacity Building	1	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.
8	EMBA02	Pengantar Akuntansi	3	Rusny Istiqomah Sujono, S.E, Sy., M.A.	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.
					Kusumaningdiah Retno Setiorini, S.E., M.Ak. Ak, CA.
9	UAA005	Pendidikan Kewarganegaraan	2	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A	Nur Kholik, S.Pd.I, M.S.I
		Total SKS	<b>20</b>		

**SEMESTER III**

No	KODE MK	MATA KULIAH	Total Sks	LAISON OFFICER	DOSEN PENGAMPU
1	ESY214	FIQH EKONOMI KONTEMPORER	2	Abdul Salam, S.H.I., M.A	Abdul Salam, S.H.I., M.A
					Mu'inan, S.H.I., M.S.I.
2	ESY215	STUDI AGAMA ISLAM 3	2	Abdul Salam, S.H.I., M.A	Allama Zaki AlMubarak, S.Kep., Ns., M.Kep.
					Sukati, S.Pd.I., M.Pd

No	KODE MK	MATA KULIAH	Total Sks	LAISON OFFICER	DOSEN PENGAMPU
3	ESY216	STATISTIK 1	3	Rusny Istiqomah Sujono, S.E, Sy., M.A.	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, S.E.I., M.E Rusny Istiqomah Sujono, S.E, Sy., M.A.
4	ESY217	DASAR EKONOMI ISLAM	2	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A
5	ESY218	EKONOMI MIKRO ISLAM	3	Ahmad Yunadi, S.E., M.A	Ahmad Yunadi, S.E., M.A
6	ESY219	AUDIT I	2	Meutia Layli, S.E. M.Ak	Meutia Layli, S.E. M.Ak
7	ESY303	MANAJEMEN PEMASARAN	2	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.
8	ESY304	ILMU SOSIAL BUDAYA DASAR	2	Abdul Salam, S.H.I., M.A	Hairiyah, SPd.I, M.S.i. Abdul Salam, S.H.I., M.A
9	ESY305	PENGANTAR BISNIS ISLAM	2	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E. Fahmaninda Listiyani, B.Ec (Hons), MPE
10	ESY306	FILSAFAT UMUM	2	Abdul Salam, S.H.I., M.A	Nur Kholik, S.Pd.I., M.SI. Abdul Salam, S.H.I., M.A
<b>Total SKS</b>			22		

#### SEMESTER V

No	KODE MK	MATA KULIAH	Total Sks	LAISON OFFICER	DOSEN PENGAMPU
1	ESY310	EKONOMI MAKRO ISLAM	3	Ahmad Yunadi, S.E., M.A	Ahmad Yunadi, S.E., M.A
2	ESY311	PERPAJAKAN II *	2	Abi Suryono, S.E. Akt., M.Akt	Abi Suryono, S.E. Akt., M.Akt
3	ESY312	ETIKA BISNIS SYARI'AH	3	Abdul Salam, S.H.I., M.A	Abdul Salam, S.H.I., M.A
4	ESY313	MANAJEMEN INVESTASI SYARI'AH	2	Dr. Toufan Aldian syah, S.E., M.E	Dr. Toufan Aldian syah, S.E., M.E Dr. Ratih Purbowisanti, S.E.I., M.E
5	ESY404	SISTEM INFORMASI MANAJEMEN	2	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.
6	ESY405	PERILAKU KONSUMEN	2	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E. Abdul Salam, S.H.I., M.A
7	ESY406	KOMUNIKASI BISNIS	2	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.
8	ESY407	PENGANGGARAN PERUSAHAAN	3	Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E. Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.
9	ESY408	PELAPORAN AKUNTANSI SYARI'AH	3	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A Rusny Istiqomah Sujono, S.E, Sy., M.A.
10	ESY402	AKUNTANSI MANAJEMEN DAN BIAYA	2	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.	Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E. Kusumaningdiah Retno Setiorini, S.E.,M.Ak. Ak, CA.
<b>Total SKS</b>			24		

**SEMESTER VII**

No	KODE MK	MATA KULIAH	Total Sks	LAISON OFFICER	DOSEN PENGAMPU
1	ESY501	PKL	3	Al Haq Kamal, S.E.I, M.A	Ahmad Yunadi, S.E., M.A
					Abdul Salam, S.H.I., M.A
					Al Haq Kamal, SEI, MA
					Mu'inan, M.S.I.
2	ESY501	KKN	4		Febrian Wahyu Wibowo., S.E., M.E.
					Baiq Ismiati., S.E.I., M.H., M.E.
					Rusny Istiqomah Sujono S.E., Sy., M.A.
		<b>Total SKS</b>	<b>7</b>		

Ditetapkan di : Yogyakarta  
 Pada tanggal : 02 Oktober 2023

Rektor Universitas Alma Ata,



**Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK.**

Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka.Biro Keuangan
5. Dekan Fakultas
6. Ketua Program Studi
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

2023/  
2024

# PERILAKU KONSUMEN

## ESY405

Koordinator / LNO:

Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMO DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA

2023/2024



**KOORDINATOR / LNO:**

Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.

**KONTRIBUTOR:**

Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.

Abdul Salam, M.A

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS ALMA ATA**

**YOGYAKARTA**

**2023/2024**

**LEMBAR PENGESAHAN RPS**

Mata Kuliah Komunikas Bisnis (ESY 405)  
disahkan di Yogyakarta pada tanggal 15 Agustus 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Prodi Ekonomi Syari'ah

Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC

Al Haq Kamal, M.A

Mengetahui,  
**Wakil Rektor I Bidang Akademik  
dan Kemahasiswaan Uiversitas Alma Ata Yogyakarta**

Dr. Muh. Mustakim, M.Pd.I

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Alhamdulillah, atas izin dan bimbingan Allah SWT, maka mata Kuliah Perilaku Konsumen yang merupakan bagian dari Kurikulum Konvensional Program Studi S1 Ekonomi Syari'ah Universitas Alma Ata Yogyakarta dapat selesai dikembangkan dan disusun sebagai panduan pembelajaran di lingkungan Prodi S1 Ekonomi Syari'ah. Pengembangan Mata Kuliah Perilaku Konsumen Prodi S1 Ekonomi Syari'ah Universitas Alma Ata Yogyakarta ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan dan melibatkan banyak pihak.

Atas nama pimpinan Universitas Alma Ata Yogyakarta, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan memberikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dan memberikan kontribusi baik langsung ataupun tidak langsung dalam penyusunan Mata Kuliah Perilaku Konsumen. Mata Kuliah Perilaku Konsumen ini belum sempurna, dan oleh karena itu kami berharap kepada tim penyusun untuk terus menerus memperbaiki dan menyempurnakan mata kuliah ini dan implementasinya di lingkungan Universitas Alma Ata Yogyakarta.

Mudah-mudahan kontribusi Bapak/Ibu dapat menjadi amal jariyah yang diterima oleh Allah SWT dan bermanfaat bagi masyarakat luas khususnya, bagi para dosen dan mahasiswa yang menggunakan Mata Kuliah ini. Amien.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Yogyakarta, 15 Agustus 2023

**Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Kemahasiswaan**  
**Universitas Alma Ata Yogyakarta**

Dr. Muh. Mustakim, M.Pd.I

## PENDAHULUAN

Proses pembelajaran yang bermutu tinggi akan dapat menghasilkan mutu *output* yang baik. Proses pembelajaran yang baik harus didukung oleh rencana program pembelajaran yang disusun secara matang dan konseptual. Oleh karena itu, setiap mata kuliah harus memiliki RPS yang disusun dan dirancang oleh Dosen baik secara individual maupun secara kolektif.

Universitas Alma Ata Yogyakarta mengambil kebijakan bahwa setiap mata kuliah yang ada harus memiliki RPS. Dengan adanya RPS diharapkan proses pembelajaran di Program Studi S1 Ekonomi Syari'ah dapat berjalan lebih bermutu, transparan dan akuntabel. Mata Kuliah Perilaku Konsumen merupakan salah satu mata kuliah pilihan yang memberikan dasar keilmuan bagi mahasiswa Ekonomi Syari'ah. Setelah mempelajari mata kuliah Perilaku Konsumen diharapkan mahasiswa mampu memahami tentang proses pengambilan keputusan pada individu, kelompok, atau organisasi untuk menggunakan atau tidak menggunakan suatu produk (barang, jasa, dan ide). RPS ini setiap tahun akan diperbarui dan diperbaiki untuk menjaga relevansi dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan kebutuhan atau *problem* yang berkembang di masyarakat.

Tidak lupa kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak dan kontributor yang telah memberikan saran yang begitu berharga bagi pengembangan kurikulum Mata Kuliah Perilaku Konsumen ini khususnya. Kami menyadari bahwa RPS mata kuliah Perilaku Konsumen ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kami akan terus menerima dan menampung masukan, kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak, untuk dapat kami kembangkan demi kemajuan kurikulum.

Akhir kata, kami berharap mahasiswa mendapatkan pengalaman yang menarik dan berharga selama mengikuti mata kuliah ini.

Yogyakarta, 15 Agustus 2023

Kaprodi S1 Ekonomi Syari'ah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Alma Ata Yogyakarta

Al Haq Kamal, M.A

## DAFTAR ISI

## HALAMAN

SAMPUL DALAM .....	
LEMBAR PENGESAHAN .....	
KATA PENGANTAR .....	
PENDAHULUAN .....	
DAFTAR ISI .....	
1. IDENTITAS MATA KULIAH .....	
2. DESKRIPSI MATA KULIAH.....	
3. CAPAIAN PEMBELAJARAN .....	
4. SILABUS .....	
5. KOMPONEN PENILAIAN .....	
6. REFERENSI .....	
7. PETA KEGIATAN PEMBELAJARAN .....	
8. REKAPITULASI KEGIATAN PEMBELAJARAN .....	
8.1. Distribusi Waktu Kegiatan Pembelajaran .....	
8.2. Rekapitulasi Rombongan Belajar .....	
8.3. Rekapitulasi Beban Dosen .....	
KONTRAK PEMBELAJARAN.....	

## RPS

### 1. IDENTITAS MATA KULIAH

Nama Mata Kuliah	: Perilaku Konsumen
Kode Mata Kuliah	: ESY 405
Bobot SKS	: 2 SKS
Semester	: 5 (Lima)
Prasyarat	: -
Koordinator (LNO)	: Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
Dosen Pengampu, Tutor, dan Instruktur Praktikum	: Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E dan Abdul Salam, M.A

### 2. DESKRIPSI MATA KULIAH

Mata kuliah Perilaku Konsumen bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang berbagai faktor eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Faktor-faktor tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan strategi pemasaran. Mata kuliah ini juga bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar dalam mempelajari kompleksitas perilaku konsumen.

### 3. CAPAIAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari mata kuliah ini, diharapkan mahasiswa mampu:

- a. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika.
- b. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa.
- c. Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- d. Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara.
- e. Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.
- f. Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya.
- g. Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur.

- h. Mampu menyusun deskripsi saintifik hasil kajian tersebut di atas dalam bentuk skripsi atau laporan tugas akhir, dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi.
- i. Mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun di luar lembaganya.
- j. Mampu melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja yang berada di bawah tanggung jawabnya, dan mampu mengelola pembelajaran secara mandiri.
- k. Mampu bekerja sama lintas profesi dalam tim untuk mencapai hasil kerja yang lebih optimal.
- l. Tanggap terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan.
- m. Mampu ber-empati, memotivasi, mengarahkan, mengelola, dan mengevaluasi bawahan.
- n. Lulusan harus mengetahui tentang promosi, dan perilaku konsumen.
- o. Lulusan mengetahui tentang perilaku pasar dan organisasi.
- p. Lulusan harus memahami teknik berkomunikasi terhadap tenaga kerja.

#### 4. SILABUS

No	Learning Outcome	Indikator	Bahan Kajian	Bentuk dan Metode Pembelajaran	Metode Penilaian	Alokasi Waktu			Bobot Penilaian Proses	Literatur
						K	P	T		
1.	Mahasiswa Mengerti dan memahami konsep pendahuluan: keanekaragaman di pasar dan riset konsumen.	Mampu menjelaskan konsep dasar pendahuluan: keanekaragaman di pasar dan riset konsumen.	PENGANTAR PERILAKU KONSUMEN : a. Perkembangan konsep pemasaran b. Persaingan global, pentingnya riset konsumen c. Proses riset konsumen d. Dasar-dasar segmentasi e. Pemilihan target konsumen f. Pembuatan positioning yang tepat bagi produk	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS			Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10% Tugas: 25% UTS: 25% UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
2.	Mahasiswa Mengerti dan memahami konsep segmentasi pasar.	Mampu menjelaskan memahami konsep segmentasi pasar.	SEGMENTASI PASAR a. Pengertian segmentasi pasar b. Dasar segmentasi c. Kriteria segmen d. Strategi segmentasi	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS			Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10% Tugas: 25% UTS: 25% UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.

3.	Mahasiswa Mengerti dan memahami konsep motivasi konsumen.	Mampu menjelaskan memahami konsep motivasi konsumen.	KONSEP MOTIVASI : a. Hubungan antara motivasi konsumen dan perilaku mereka b. Perbedaan dan persamaan teori-teori mengenai motivasi	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
4.	Mahasiswa Mengerti dan memahami konsep kepribadian dan perilaku konsumen.	Mampu menjelaskan memahami kepribadian dan perilaku konsumen.	KONSEP KEPERIBADIAN : a. Teori-teori kepribadian b. Faktor-faktor kepribadian c. Hubungan antara kepribadian dan perilaku konsumen	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
5.	Mahasiswa Mengerti dan memahami tentang persepsi konsumen.	Mampu menjelaskan tentang persepsi konsumen.	KONSEP PERSEPSI : a. Hubungan persepsi dan perilaku konsumen b. Elemen dan aspek persepsi c. Perbedaan teori-teori pembelajaran dan aplikasinya	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.

6.	Mahasiswa Mengerti dan memahami tentang pembelajaran konsumen.	Mampu menjelaskan tentang pembelajaran konsumen.	KONSEP PEMBELAJARAN : a. Perbedaan teori-teori pembelajaran dan aplikasinya	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS			Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
7.	Mahasiswa Mengerti dan memahami pembentukan dan perubahan sikap konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan pembentukan dan perubahan sikap konsumen.	SIKAP KONSUMEN: a. Model-model struktur sikap b. Pembentukan sikap c. Strategi perubahan sikap	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS			Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
	<b>UTS</b>								<b>25%</b>	
8.	Mahasiswa Mengerti dan memahami komunikasi dan perilaku konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan komunikasi dan perilaku konsumen.	KOMUNIKASI DAN PERILAKU KONSUMEN: a. Model-model komunikasi b. Komponen-komponen komunikasi c. Merancang komunikasi yang persuasif d. Riset keefektifan iklan e. Daya tarik emosional dalam	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS			Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.

			iklan						
9.	Mahasiswa Mengerti dan memahami kelompok rujukan dan pengaruh keluarga.	Mampu memahami dan menjelaskan kelompok rujukan dan pengaruh keluarga.	KELOMPOK RUJUKAN DAN PENGARUH KELUARGA : a. Kelompok rujukan dan kategorinya b. Keluarga, fungsi dan sosialisasi konsumen c. Siklus kehidupan keluarga	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
10.	Mahasiswa Mengerti dan memahami kelas sosial dan perilaku konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan kelas sosial dan perilaku konsumen.	KELAS SOSIAL : a. Kelas sosial, definisi, ukuran dan dampaknya b. Gerakan kelas sosial c. Penerapan kelas sosial ke perilaku konsumen yang dipilih	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
11.	Mahasiswa Mengerti dan memahami pengaruh budaya dan sub budaya terhadap perilaku konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan budaya dan sub budaya.	BUDAYA DAN SUB BUDAYA : a. Budaya dan sub budaya b. Interaksi sub budaya c. Perilaku konsumen lintas budaya d. Strategi pemasaran global yang adaptif	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10%  Tugas: 25%  UTS: 25%  UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.

12.	Mahasiswa Mengerti dan memahami perilaku konsumen lintas budaya.	Mampu memahami dan menjelaskan perilaku konsumen lintas budaya.	LINTAS BUDAYA a. Multinasional b. Analisis konsumen lintas budaya c. Strategi multinasional d. Global vs Lokal e. Segmentasi psikografis lintas budaya	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10% Tugas: 25% UTS: 25% UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
13.	Mahasiswa Mengerti dan memahami pengaruh konsumen dan penyebaran inovasi.	Mampu memahami dan menjelaskan pengaruh konsumen dan penyebaran inovasi.	PENGARUH KONSUMEN DAN PENYEBARAN INOVASI a. Kepemimpinan pendapat b. Dinamika proses kepemimpinan pendapat c. Motivasi kepemimpinan pendapat d. Proses penyebaran inovasi e. Proses adopsi f. Proses inovator konsumen	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur  UTS		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10% Tugas: 25% UTS: 25% UAS: 30%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.
14.	Mahasiswa Mengerti dan memahami pengambilan keputusan konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan pengambilan keputusan konsumen.	PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN : a. Proses pembuatan keputusan konsumen b. Model pengambilan keputusan konsumen c. Hasil proses pengambilan keputusan konsumen	E-learning  Diskusi  Tugas Terstruktur	Kehadiran  Keaktifan mahasiswa  Tugas terstruktur		Menit  1x50 Menit  70 menit	Kehadiran: 10% Keaktifan: 10% Tugas: 25% UTS: 25%	Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. <i>Perilaku Konsumen</i> . Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.

			d. Perilaku konsumen untuk memberi hadiah e. Pemasaran berdasarkan hubungan		UTS				UAS: 30%	
	UAS								30%	

### 5. KOMPONEN PENILAIAN TEORI

NO.	KOMPONEN	DEFINISI	BOBOT
1	Keaktifan	Rata-rata nilai keaktifan mahasiswa dalam perkuliahan interaktif, tutorial maupun diskusi.	25%
2	Penugasan/ Nilai Proses	Rata-rata nilai tugas harian/mingguan yang dikerjakan oleh mahasiswa baik secara individu maupun kelompok	20%
3	Ujian tengah Semester	Nilai ujian tengah semester	25%
4	Ujian Akhir Semester	Nilai ujian akhir teori	30%

### NILAI AKHIR

$$NA = \frac{(NT \times sksT) + (NP \times sksT) + (NPL \times sksT)}{\sum sks}$$

Keterangan :

NA = Nilai Akhir

NT = Nilai Teori

NP = Nilai Praktikum

NPL = Nilai Praktikum Lapangan

NO	PENCAPAIAN MATERI	SKOR ABSOLUT	HURUF MUTU	ANGKA MUTU
1	80-100%	80-100	A	4

2	75-79.9%	75-79.9	A/B	3.5
3	70-74.9%	70-74.9	B	3
4	65-69.9%	65-69.9	B/C	2.5
5	60-64.9%	60-64.9	C	2
6	50-59.9%	50-59.9	D	1
7	<50%	<50	E	0

## 6. REFERENSI

Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie Lazar. 2008. *Perilaku Konsumen*. Edisi 7. Jakarta Barat: Indeks.

## 7. PETA KEGIATAN PEMBELAJARAN

### TEORI

NO/PERT	HARI/TANGGAL	JAM	TEMA/MATERI	DOSEN PENGAMPU
1.			PENGANTAR PERILAKU KONSUMEN : a. Perkembangan konsep pemasaran b. Persaingan global, pentingnya riset konsumen c. Proses riset konsumen d. Dasar-dasar segmentasi e. Pemilihan target konsumen f. Pembuatan positioning yang tepat bagi produk	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
2.			SEGMENTASI PASAR a. Pengertian segmentasi pasar b. Dasar segmentasi c. Kriteria segmen	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.

			d. Strategi segmentasi	
3.			KONSEP MOTIVASI : a. Hubungan antara motivasi konsumen dan perilaku mereka b. Perbedaan dan persamaan teori-teori mengenai motivasi	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
4.			KONSEP KEPERIBADIAN : a. Teori-teori kepribadian b. Faktor-faktor kepribadian c. Hubungan antara kepribadian dan perilaku konsumen	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
5.			KONSEP PERSEPSI : a. Hubungan persepsi dan perilaku konsumen b. Elemen dan aspek persepsi c. Perbedaan teori-teori pembelajaran dan aplikasinya	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
6.			KONSEP PEMBELAJARAN : a. Perbedaan teori-teori pembelajaran dan aplikasinya  <b>E-Learning</b>	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
7.			SIKAP KONSUMEN: a. Model-model struktur sikap b. Pembentukan sikap c. Strategi perubahan sikap  <b>E-Learning</b>	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
			<b>UTS</b>	
8.			KOMUNIKASI DAN PERILAKU KONSUMEN: a. Model-model komunikasi b. Komponen-komponen komunikasi c. Merancang komunikasi yang persuasif d. Riset keefektifan iklan e. Daya tarik emosional dalam iklan	Abdul Salam, M.A
9.			KELOMPOK RUJUKAN DAN PENGARUH KELUARGA : a. Kelompok rujukan dan kategorinya b. Keluarga, fungsi dan sosialisasi konsumen c. Siklus kehidupan keluarga	Abdul Salam, M.A
10.			KELAS SOSIAL : a. Kelas sosial, definisi, ukuran dan dampaknya b. Gerakan kelas sosial c. Penerapan kelas sosial ke perilaku konsumen yang dipilih	Abdul Salam, M.A

11.			<p>BUDAYA DAN SUB BUDAYA :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Budaya dan sub budaya</li> <li>b. Interaksi sub budaya</li> <li>c. Perilaku konsumen lintas budaya</li> <li>d. Strategi pemasaran global yang adaptif</li> </ul>	Abdul Salam, M.A
12.			<p>LINTAS BUDAYA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Multinasional</li> <li>b. Analisis konsumen lintas budaya</li> <li>c. Strategi multinasional</li> <li>d. Global vs Lokal</li> <li>e. Segmentasi psikografis lintas budaya</li> </ul>	Abdul Salam, M.A
13.			<p>PENGARUH KONSUMEN DAN PENYEBARAN INOVASI</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kepemimpinan pendapat</li> <li>b. Dinamika proses kepemimpinan pendapat</li> <li>c. Motivasi kepemimpinan pendapat</li> <li>d. Proses penyebaran inovasi</li> <li>e. Proses adopsi</li> <li>f. Proses inovator konsumen</li> </ul>	Abdul Salam, M.A
14.			<p>PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Proses pembuatan keputusan konsumen</li> <li>b. Model pengambilan keputusan konsumen</li> <li>c. Hasil proses pengambilan keputusan konsumen</li> <li>d. Perilaku konsumen untuk memberi hadiah</li> <li>e. Pemasaran berdasarkan hubungan</li> </ul>	Abdul Salam, M.A
			<b>UAS</b>	

## REKAPITULASI RENCANA PELAKSANAAN PROGRAM

### A. IDENTITAS MATA KULIAH

				Perilaku
1	NAMA MATA KULIAH	:		Konsumen
2	KODE MATA KULIAH	:		
3	KELAS	:	1	
4	JUMLAH MAHASISWA			Mahasiswa
5	BOBOT SKS (TOTAL)	:	2	SKS
	TEORI (T)	:	2	SKS
	PRAKTIKUM (P)	:	0	SKS
	PRAKTIKUM LAPANGAN (PL)	:	0	SKS
6	JUMLAH KELOMPOK TUTORIAL	:		Kelompok
	KELOMPOK 1	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 2	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 3	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 4	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 5	:		Mahasiswa
7	JUMLAH KELOMPOK PRAKTIKUM LAB	:		Kelompok
	KELOMPOK 1	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 2	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 3	:		Mahasiswa
	KELOMPOK 4	:		Mahasiswa
		:		Mahasiswa

BOBOT WAKTU (MENIT)	
MIN	MAX
1400	1600
0	0
0	0

### B. REKAPITULASI KEGIATAN PEMBELAJARAN TEORI

No.	KEGIATAN	FREKUENSI (SESI)	WAKTU / SESI (MENIT)	TOTAL WAKTU (MENIT)
1	Kuliah Reguler	14	100	1400
2	Tutorial		100	0
4	Ujian Akhir	2	100	200
<b>TOTAL</b>				<b>1600</b>

### C. REKAPITULASI KEGIATAN PEMBELAJARAN PRAKTIKUM

No.	KEGIATAN	FREKUENSI (SESI)	WAKTU / SESI (MENIT)	TOTAL WAKTU (MENIT)
1	Praktikum Lab (D)	0	0	0
2	Praktikum Lab (M)	0	0	0
3	Praktikum Lab (E)	0	0	0

2	Praktikum in Class (D)	0	0	0
3	Praktikum in Class (M)	0	0	0
4	Praktikum in Class (E)	0	0	0
<b>TOTAL</b>				<b>0</b>

**D. REKAPITULASI KEGIATAN PEMBELAJARAN PRAKTIKUM LAPANGAN /  
KLINIK**

No.	KEGIATAN	WAKTU / SESI (MENIT)	SETARA (HARI KERJA)
1	Praktikum Lapangan	0	0

**E. REKAPITULASI BEBAN DOSEN  
PENGAMPU**

NO	NAMA DOSEN	BEBAN DOSEN (MENIT)				JUMLAH
		KULIAH	TUTORIAL	PRAKTIKUM IN CLASS	PRAKTIKUM LAB	
1	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.	1400				1400
2						0
3						0
4						0
5						0
<b>JUMLAH</b>		<b>1400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1400</b>

**F. VALIDASI KEGIATAN PEMBELAJARAN TERHADAP BOBOT SKS**

No	SKS	VALIDASI	
1	Teori	VALID	-
2	Praktikum	VALID	-

**G. VALIDASI BEBAN DOSEN TERHADAP KEGIATAN  
PEMBELAJARAN**

		VALIDASI	
1	Kuliah Reguler	VALID	-
2	Tutorial	VALID	-
3	Praktikum In Class	VALID	-
4	Praktikum Lab	VALID	-

Mengetahui  
Ketua Program Studi

Yogyakarta, 15 Agustus 2023  
Koordinator Mata Kuliah

Al Haq Kamal, M.A .

Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.

## RANCANGAN TUGAS MAHASISWA

	<p>Universitas Alma Ata Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Ekonomi Syariah</p>
Nama Mata Kuliah/Blok	Perilaku Konsumen
Kode Mata Kuliah/Blok	ESY 405
Dosen Pengampu	Baiq Ismiati, S.E.I., M.H., M.E.
Bentuk Tugas	
Judul Tugas	
Deskripsi Tugas	
Metode Pengerjaan Tugas	
Bentuk dan Format Luaran	
Indikator, Kriteria, dan Bobot Penilaian	
Jadwal Pelaksanaan	
Lain-lain	
Daftar Rujukan	

## RUBRIK PENILAIAN

### Contoh Rubrik Deskriptif untuk Penilaian Presentasi

Dimensi	Skala				
	Sangat Baik Skor $\geq 81$	Baik (61-80)	Cukup (41-60)	Kurang (21-40)	Sangat Kurang < 20
Organisasi	Terorganisasi dengan menyajikan fakta yang didukung oleh	Terorganisasi dengan baik dan menyajikan fakta yang meyakinkan	Presentasi mempunyai fokus dan menyajikan	Cukup fokus, namun bukti kurang mencukupi untuk	Tidak ada organisasi yang jelas. Fakta tidak

	contoh yang telah dianalisis sesuai konsep	untuk mendukung kesimpulan-kesimpulan	beberapa bukti yang mendukung kesimpulan-kesimpulan	digunakan dalam menarik kesimpulan	
<b>Isi</b>	Isi mampu menggugah pendengar untuk mengembangkan pikiran	Isi akurat dan lengkap. Para pendengar menambah wawasan baru tentang topik tersebut	Isi secara umum akurat, tetapi tidak lengkap. Para pendengar bisa mempelajari beberapa fakta yang tersirat, tetapi mereka tidak menambah wawasan baru tentang topik tersebut	Isinya kurang akurat, karena tidak ada data faktual, tidak menambah pemahaman pendengar	Isinya tidak akurat atau terlalu umum. Pendengar tidak belajar apapun atau kadang menyesatkan
<b>Gaya Presentasi</b>	Berbicara dengan semangat, menularkan semangat dan antusiasme pada pendengar	Pembicara tenang dan menggunakan intonasi yang tepat, berbicara tanpa bergantung pada catatan, dan berinteraksi	Secara umum Pembicara tenang, tetapi dengan nada yang datar dan cukup sering bergantung pada catatan. Kadang-kadang kontak mata dengan pendengar diabaikan.	Berpatokan pada catatan, tidak ada ide yang dikembangkan di luar catatan, suara monoton	Pembicara cemas dan tidak nyaman, dan membaca berbagai catatan daripada berbicara. Pendengar sering diabaikan. Tidak terjadi kontak mata karena pembicara lebih banyak melihat ke papan tulis atau layar.

### Contoh Rubrik Holistik

Demensi	Bobot	Nilai	Komentar (Catatan)	Nilai Total
Pemilihan topic	10%			
Hasil akhir	50%			
Presentasi	40%			
<b>Nilai Akhir</b>	<b>100%</b>			

# Detail Pertemuan Perkuliahan

Dosen Pengampu Utama:BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.

Mata Kuliah :PERILAKU KONSUMEN

Kelas :01

PERT.	HARI/JAM/TANGGAL	RUANG	JUDUL/ISI	HADIR	TIDAK HADIR
1	Senin, 11 September 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 1 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
2	Senin, 18 September 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 2 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
3	Senin, 25 September 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 3 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
4	Senin, 2 Oktober 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 4 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
5	Senin, 9 Oktober 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 5 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
6	Senin, 16 Oktober 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 6 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
7	Senin, 23 Oktober 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 7 - Dosen: BAIQ ISMIATI, S.E.I.,M.E.	41	0
8	Senin, 20 November 2023 08.45-10.25	MAM 406	KOMUNIKASI DAN PERILAKU KONSUMEN - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0
9	Senin, 27 November 2023 08.45-10.25	MAM 406	KELOMPOK RUJUKAN - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0
10	Senin, 4 Desember 2023 08.45-10.25	MAM 406	KELAS SOSIAL - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0
11	Senin, 11 Desember 2023 10.30-12.10	MAM 406	BUDAYA DAN SUB BUDAYA - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0
12	Senin, 18 Desember 2023 08.45-10.25	MAM 406	LINTAS BUDAYA - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0
13	Senin, 25 Desember 2023 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 13 - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0
14	Senin, 1 Januari 2024 08.45-10.25	MAM 406	PERTEMUAN 14 - Dosen: ABDUL SALAM, M.A.	41	0



UNIVERSITAS ALMA ATA  
S1 - EKONOMI SYARIAH

Jalan Brawijaya No 99, Tarmantirto, Kasihan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Telp : (0274) 4342288

PRESENSI PERKULIAHAN PROGRAM STUDI S1 - EKONOMI SYARIAH  
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024

NIM	NAMA	PARAF / PERTEMUAN KE						
		1	2	3	4	5	6	7
212200320	NADA AFIFAH	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200334	NUR AFIFATUN - <del>tele persentor</del>	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200355	NUR AISYAH	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200300	NUR HIMATUL MUNA	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200305	NURIDA AFIANI	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200333	NURUL IKHSAN	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200301	RINDY NOVITASARI	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200339	RIRIN KURNIAWATI	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200343	RIZKI ADINDA	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
152200117	SAFRIL D. TOMANGOKO	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]
212200307	TUTUT NUR INDIANI AL ADHAWI	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]	[Signature]

~~2023002018 Jihan Fadhira (PMM)~~  
~~2023002006 Anggi Rahayu (PMM)~~

[Signature] [Signature]  
Yogyakarta,  
Dosen Pengampu

Baiq Ismiati, S.E.I.,M.E.

2023002016 Jihan Fadhira (PMM) [Signature] [Signature] [Signature] [Signature] [Signature] [Signature] [Signature]  
2023002006 Anggi Rahayu (PMM) [Signature] [Signature] [Signature] [Signature] [Signature] [Signature] [Signature]



PRESENSI PERKULIAHAN PROGRAM STUDI S1 - EKONOMI SYARIAH  
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024

NIM	NAMA	PARAF / PERTEMUAN KE						
		8	9	10	11	12	13	14
212200320	NADA AFIFAH	<i>nyg</i>	<i>nyg</i>	<i>nyg</i>	<i>nyg</i>	<i>nyg</i>	<i>nyg</i>	<i>nyg</i>
212200334	NUR AFIFATUN	<i>afif</i>	<i>afif</i>	<i>afif</i>	<i>afif</i>	<i>afif</i>	<i>afif</i>	<i>afif</i>
212200355	NUR AISYAH	<i>aisy</i>	<i>aisy</i>	<i>aisy</i>	<i>aisy</i>	<i>aisy</i>	<i>aisy</i>	<i>aisy</i>
212200300	NUR HIMATUL MUNA	<i>him</i>	<i>him</i>	<i>him</i>	<i>him</i>	<i>him</i>	<i>him</i>	<i>him</i>
212200305	NURIDA AFIANI	<i>af</i>	<i>af</i>	<i>af</i>	<i>af</i>	<i>af</i>	<i>af</i>	<i>af</i>
212200333	NURUL IKHSAN	<i>ikhs</i>	<i>ikhs</i>	<i>ikhs</i>	<i>ikhs</i>	<i>ikhs</i>	<i>ikhs</i>	<i>ikhs</i>
212200301	RINDY NOVITASARI	<i>rindy</i>	<i>rindy</i>	<i>rindy</i>	<i>rindy</i>	<i>rindy</i>	<i>rindy</i>	<i>rindy</i>
212200339	RIRIN KURNIAWATI	<i>ririn</i>	<i>ririn</i>	<i>ririn</i>	<i>ririn</i>	<i>ririn</i>	<i>ririn</i>	<i>ririn</i>
212200343	RIZKI ADINDA	<i>rizki</i>	<i>rizki</i>	<i>rizki</i>	<i>rizki</i>	<i>rizki</i>	<i>rizki</i>	<i>rizki</i>
152200117	SAFRIL D. TOMANGOKO							
212200307	TUTUT NUR INDIANI AL ADHAWI							

Yogyakarta,  
Dosen Pengampu

Baiq Ismiati, S.E.I.,M.E.

2023002016 Jihan Fahira *Jihan Fahira* *Jihan Fahira* *Jihan Fahira* *Jihan Fahira* *Jihan Fahira*  
2023002006 Anggi Rahayu *Anggi Rahayu* *Anggi Rahayu* *Anggi Rahayu* *Anggi Rahayu* *Anggi Rahayu*