



YAYASAN PERGURUAN DHARMA PALA

**POLITEKNIK "API"**  
**YOGYAKARTA**

**KEPUTUSAN**  
**DIREKTUR POLITEKNIK "API" YOGYAKARTA**  
**Nomor : 20-o/POLTEK-API/C/02/2025**

**Tentang**

**Tugas Mengajar Dosen Tetap Pada Politeknik "API" Yogyakarta**  
**Semester Genap Tahun Akademik 2024/2025**

**DIREKTUR POLITEKNIK "API" YOGYAKARTA**

- Menimbang** : a. Bahwa untuk kelancaran perkuliahan dipandang perlu memberi tugas mengajar bagi Dosen Tetap Politeknik "API" Yogyakarta.  
b. Bahwa untuk keperluan tersebut pada butir a, perlu ditetapkan dengan Surat Keputusan
- Mengingat** : 1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Undang-Undang No.12 Tahun 2012, tentang Pendidikan Tinggi;  
3. Statuta Politeknik "API" Yogyakarta;  
4. Surat Keputusan Ketua Yayasan Perguruan Dharma Pala Sleman No. 7/YPDP/I/2022, tentang Pengangkatan Drs. Iwan Budiherwanto, M.M. menjadi Direktur Politeknik "API" Yogyakarta;  
5. Keputusan Direktur Politeknik "API" No. 15/POLI/C/02/2016, tentang Pokok-Pokok Kepegawaian Politeknik "API" Yogyakarta
- Memperhatikan** : Rapat Pimpinan Politeknik "API" Yogyakarta pada tanggal 10 Februari 2025

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** :  
**Pertama** : Tugas mengajar dosen/asisten dosen diberikan berdasarkan latar belakang pendidikan / pengalaman.
- Kedua** : Beban tugas tersebut diatur dengan beban mengajar dosen tetap berdasarkan Ekuivalen Waktu Mengajar Penuh (EWMP)
- Ketiga** : Memberi tugas kepada **Erwin Budi Setyawan, S.E., M.M.** mengampu mata kuliah seperti tersebut dalam Daftar Lampiran Keputusan ini pada kolom 2 (dua) untuk Semester Genap Tahun Akademik 2024/2025.
- Keempat** : Teknis pelaksanaan keputusan ini diatur oleh Direktur dan Jurusan.
- Kelima** : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta  
Pada Tanggal : 12 Februari 2025

Direktur,

**Drs. Iwan Budiherwanto, M.M.**  
NIDN. 05.021266.02



**Tembusan disampaikan Yth :**

- 1. Pembantu Direktur I**
- 2. Pembantu Direktur II**
- 3. Arsip**

Kampus :

Jl. Wisata Babarsari TB XV/15 Yogyakarta  
Telp. (0274) 485554 Fax. (0274) 485275

Lampiran : Keputusan Direktur Politeknik "API" Yogyakarta

Nomor : 20-o/POLTEK-API/C/02/2025

Tanggal : 10 Februari 2025

NO.	MATA KULIAH	SKS	SEMESTER	JURUSAN
1	Manajemen Hotel	2	II	Perhotelan
2	Manajemen Pemasaran Hotel	2	IV	Perhotelan
3	Hotel Engineering	2	IV	Perhotelan
4	Bartending	2	IV	Perhotelan
5	Manajemen Risiko	3	VI	Pengelolaan Perhotelan
6				
	JUMLAH	11		



Direktur,

Dr. Drs. Iwan Budihewanto, M.M.

NIDN. 05.021266.02



## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER JURUSAN D3 PERHOTELAN

<b>MATA KULIAH</b>	:	<b>MANAJEMEN PEMASARAN HOTEL</b>
<b>KODE MATA KULIAH</b>	:	<b>HT 482</b>
<b>SEMESTER</b>	:	<b>IV (EMPAT)</b>
<b>DOSEN PENGAMPU</b>	:	<b>ERWIN BUDI SETYAWAN. M.M.</b>
<b>DESKRIPSI MATA KULIAH</b>	:	<b>Mata kuliah ini merupakan mata kuliah yang mempelajari bagaimana manajemen dalam pemasran hotel, agar mahasiswa mampu mengetahui proses bagaimana operasional manajemen pemasaran pada dunia perhotelan</b>
<b>Capaian Pembelajaran</b>	:	<p>A. LULUSAN</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Menguasai konsep teoretis pariwisata dan manajemen usaha perhotelan secara mendalam, khususnya manajemen perencanaan, pemasaran, pengendalian mutu, serta manajemen sumber daya manusia, aset dan keuangan.</li><li>• Menguasai konsep teoritis bauran pemasaran, penjualan serta penentuan segmentasi, target dan penentuan posisi pasar untuk produk dan layanan hotel secara mendalam.</li><li>• Menguasai konsep teoretis perilaku konsumen serta mengetahui penilaian pelanggan terhadap pelayanan yang diberikan suatu hotel</li><li>• Mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja sama dan hasil kerja sama di dalam maupun di luar lembaganya.</li></ul> <p>B. MATA KULIAH</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mahasiswa memahami Peranan Pemasaran dalam organisasi dan masyarakat (KU6, KU8) Mahasiswa mampu memahami Perencanaan Pemasaran (S11, P1, P4)</li></ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahasiswa mampu memahami Analisis Kepuasan Pelanggan (P9, P11, P4)</li> <li>• Mahasiswa mampu memahami Pasar Konsumen dan Perilaku Pembelian (P9, P11, P4) Mahasiswa mampu memahami Sistem Informasi dan Riset Pemasaran (KU6) Mahasiswa mampu memahami Mengukur dan meramalkan pasar (P11)</li> <li>• Mahasiswa mampu memahami segmentasi pasar, menetapkan sasaran dan membina posisi pasar (P11, P1, P4) UTS</li> <li>• Mahasiswa mampu memahami Pengembangan produk baru dan Strategi Pemasaran untuk membedakan posisi penawaran pasar (P11, P9, KU6)</li> <li>• Mahasiswa mampu mengetahui dan memahami Strategi Pemasaran dan berbagai tahapan daur hidup produk (P1) Mahasiswa mampu memahami Strategi Penerapan Harga (P9, P11, P4)</li> <li>• Mahasiswa mampu memahami Analisis Strategi Promosi (P4) Mahasiswa mampu Memahami Strategi distribution (KU6)</li> <li>• Mahasiswa mampu mengetahui dan menjelaskan Pengecer, Pedagang Besar (P9, P11, P4)</li> <li>• Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan Pemasaran Langsung, Promosi Penjualan dan Public Relations. (KU6, KU8) UAS</li> </ul>
<p><b>Materi Pembelajaran</b></p>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definisi Manajemen Pemasaran</li> <li>2. Analisa SWOT dan orientansi pasar</li> <li>3. Definisi &amp; ciri-ciri kepuasan pelanggan</li> <li>4. Definisi pembeli dan pasar pembeli</li> <li>5. Definisi riset dan intelegent pemasaran</li> <li>6. Definisi peramalan dan permintaan pasar</li> <li>7. Definisi segmentasi dan posisi pasar</li> <li>8. UTS</li> <li>9. Definisi pemasaran produk</li> <li>10. Definisi tahapan daur hidup produk</li> <li>11. Definisi penetapan harga</li> <li>12. Definisi promosi dan strategi promosi</li> <li>13. Strategi distribution</li> <li>14. Definisi Sub agent dan wholesaler</li> <li>15. Definisi pemasaran langsung dan PR</li> </ol>



		16.UAS	
<b>Media Pembelajaran</b>		<b>A. Whitebord, spidol, dll</b> <b>B. Software:</b> Ms Office <b>C. Hardware:</b> Komputer, LCD	
<b>BOBOT PENILAIAN</b>	:	Absensi TUGAS UTS UAS	10% 20% 30% 40%
<b>PUSTAKA</b>	:	1. Agung Permana Budi, (2013), Manajemen Marketing Perhotelan. Andi Yogyakarta 2. Budi, Rio Prasada, (2009) psikologi Pelayanan Jasa Hotel, Restoran , dan Cafe. Jakarta, Airlangga 3. Oka A. Yoeti, (2001) Strategi Pemasaran Hotel. Gramedia Pustaka utama, Jakarta. 4. Kkk	

Pertemuan ke	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Materi ajar	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Indikator Penilaian	Bobot Nilai
I	Konsep Pemasaran	1. Manajemen pemasaran hotel 2. Filosofi/ Konsep pemasaran 3. Organisasi yang terkait dengan Sales & Marketing	1. Tanya jawab 2. Diskusi 3. Penugasan	Mampu menyebutkan dan memahami pengertian mengenai dasar-dasar pemasaran khususnya pemasaran hotel	10



		4. Tujuan pemasaran			
2	Manajemen Pemasaran Hotel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian Manajemen pemasaran Hotel</li> <li>2. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran hotel</li> <li>3. Tujuan pemasaran hotel</li> <li>4. Operasi harian departemen marketing</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanya jawab</li> <li>2. Diskusi</li> <li>3. Penugasan</li> </ol>		
2	Pemasaran jasa hotel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemasaran Jasa</li> <li>2. Karakteristik Hotel</li> <li>3. Macam-macam sistem harga kamar hotel</li> <li>4. Bauran promosi hotel</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanya jawab</li> <li>2. Diskusi</li> <li>3. Penugasan</li> </ol>	Mampu memahami bagaimana operasional pemasaran jasa hotel serta mengetahui karakter pemasaran hotel	10
3	Kuis I	Mengevaluasi pemahaman mahasiswa terhadap materi yang diberikan pada pertemuan ke 1 dan ke 2	Menjawab pertanyaan / soal-soal yang diberikan	Mampu memahami dan dapat menyelaikan persoalan yang diberikan	20
4	Menganalisis Prilaku Konsumen & Keputusan Pembelian	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kompleksitas Pembelian</li> <li>2. Pemilihan hotel</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Tanya jawab</li> <li>2.Diskusi</li> <li>3.Penugasan</li> </ol>	Mahasiswa Mampu dan memahami tentang perilaku konsumen dan	



		<ul style="list-style-type: none"> <li>3. Tahapan proses</li> <li>4. Memilih convention site</li> <li>5. Tahap output</li> </ul>		bagaiman dalam membuat keputusan untuk membeli	
5	Menganalisis Nilai kepuasan pelanggan	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Nilai dan kepuasan pelanggan</li> <li>2. Presepsi nilai pelanggan</li> <li>3. Kepuasan total pelanggan</li> <li>4. Memberikan nilai pelanggan yang tinggi</li> <li>5. Sumber nilai pelanggan</li> <li>6. Menarik pelanggan</li> <li>7. Kepuasan pelanggan</li> <li>8. Harapan pelanggan</li> <li>9. Mempertahankan pelanggan</li> <li>10. Menambah manfaat sosial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Tanya jawab</li> <li>2. Diskusi</li> <li>3. Penugasan</li> </ul>	Mahasiswa mampu mengukur tingkat kepuasan pelanggan	10
6	Kuis 2	Mengevaluasi tingkat pemahaman mahasiswa terhadap materi yang diberikan pada pertemuan 4 dan 5	Menjawab pertanyaan / soal-soal yang diberikan	Mampu memahami dan dapat menyelaikan persoalan yang diberikan	20
7	Mengukur, mengevaluasi, meningkatkan kualitas jasa hotel	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Dimensi</li> </ul>			



8	Ujian Tengah Semester	Mengukur/ mengevaluasi pemahaman mahasiswa terhadap materi yang diberikan dari mulai pertemuan 1 hingga ke 6	Menjawab pertanyaan / soal-soal yang diberikan	Mampu memahami dan dapat menyelaikan persoalan yang diberikan	25
9	Segmentasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian segmentasi pasar</li> <li>2. Mendefisikan pasar</li> <li>3. Mengenali segmentasi pasar hotel secara umum</li> <li>4. Jenis-jenis tamu hotel dan karakteristiknya</li> <li>5. Mengenali dan memilih segmen pasar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanya jawab</li> <li>2. Diskusi</li> <li>3. Penugasan</li> </ol>	Mahasiswa mampu memahami apa yang dimaksud dengan segmentasi pasar dan membuat rencana pelaksanaan segmentasi pasar	10
10	Positioning, Deferensiasi, Brand Bagi Jasa Hotel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian Positioning</li> <li>2. Contoh –contoh positioning</li> <li>3. Pengertian Diferensiasi</li> <li>4. Pengertian Branding</li> <li>5. Pentingnya Branding bagi jasa Hotel</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanya jawab</li> <li>2. 2. Diskusi</li> <li>3. 3. Penugasan</li> </ol>	Mahasiswa mampu memahami konsep positioning, deferensiasi dan banding bagi jasa hotel	10
11	Kuis				



12	Bauran Pemasaran	<b>Konsep Bauran Pemasaran</b>  a. Product b. Plance c. Price d. Promotion e. Physical Evidence f. People g. Proses	1. Tanya jawab 2. Diskusi 3. Penugasan	Mahasiswa mengenal dan mampu menjelaskan dan mempraktekkan konsep bauran pemasaran	10
13	Marketing VS Sales	1. Section yang ada di Sales dan Marketing 2. Hubungan Departemen Sales & Marketing dengan Departemen lain di Hotel 3. Tugas, tanggung jawab serta Fungsi Sales & Marketing 4. Hal-hal yang harus dikuasai Departemen Sales & Marketing 5. Perbedaan Sales Dan Marketing 6. Sinergi antara Sales & Marketing	1. Tanya jawab 2. Diskusi 3. Penugasan	Mahasiswa dapat membedakan tugas dan fungsi dari matketing dan sales	10



13	Analisis SWOT	<b>1. Pengertin Analisis SWOT</b> <b>2. Komponen SWOT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Strengths</li> <li>➤ Weaknesses</li> <li>➤ Opportunites</li> <li>➤ Threats</li> </ul>	1. Tanya jawab 2. Diskusi 3. Penugasan	Memahami pentingnya Strategi SWOT dalam membuat strategi pemasaran	<b>10</b>
14	Tugas Kelompok	Membuat analisis SWOT	Presentasi hasil dan diskusi kelas	Mahasiswa dapat melaksanakan analisis SWOT untuk membuat strategi pemasaran hotel	<b>15</b>
15	Kuis & Kisi-Kisi UAS	Pemantapan UAS	Memberi jawaban atas pertanyaan yang di buat dalam kuis		<b>10</b>
16	uas				<b>35</b>

**POLITEKNIK "API" YOGYAKARTA**  
**LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PERKULIAHAN**  
**SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2024/2025**

Program Studi  
Kode MK/SKS

: Bina Wisata/Perhotelan/Perpajakan  
 : HT / 402 / 2

Kuliah  
Nama Dosen

: Manajemen Pemasaran Hotel  
 : ERAWATI BUCH S M M

(Diisi Oleh Mahasiswa)

(Diisi oleh Dosen)						
Pertemuan Ke	Hari/Tanggal	Materi	Tanda Tangan	Jumlah Mhs Hadir	Jam Mulai - Jam Selesai	Tanda Tangan & Nomor Mahasiswa
1	Jelasa 18/2 25	Rpt Esdop: pematun		21	12.00-13.15	779
2	Kamis 9/3 25	Konsep pemasaran & manajemen pemasaran		14	08.00-09.40	780
3	Jelasa 9/3 25	manajemen pemasaran		19	08.00-09.40	794
4	Kamis 13/3 25	Pemasaran Jasa		17	08.00-09.40	794
5	Kamis 20/3 25	Kulir		20	08.00-10.30	782
6	Jelasa 25/3 25	Pembahasan Kulir		20	08.00-09.40	782
7	Kamis 10/4 25	Prilaku Konsumen & Keputusan pembelian		22	08.00-09.40	787
8	Kamis 18/4 25	UTS		18	10.00-11.30	802
9	Sabtu 23/4 25	Segmentasi Pasar		22	12.00-13.30	782
10	Senin 5/5 25	Kulir / tugas		27	08.00-09.40	801
11	Kamis 8/5 25	Positioning, Differentiation, Branding		17	08.00-09.40	779
12	Kamis 15/5 25	Bauran pemasaran = SWOT		19	08.00-09.40	777
13	Kamis 22/5 25	Potensi tugas		20	08.00-09.40	80
14	Kamis 5/6 25	Tugas kelompok		20	08.00-09.40	
15	Kamis 12/6 25	Uts 2 cor		24	08.00-09.40	
16	Jelasa 24/6 25	Uts				



# POLITEKNIK API YOGYAKARTA

Alamat : JL.WISATA BABARSARI TB XV/15 YOGYAKARTA

Kodepos : 55281, Telepon : (0274) 485554

Website : <http://www.poltekapi.ac.id/> | Email : [info@poltekapi.ac.id](mailto:info@poltekapi.ac.id) | Faximile : (0274) 485275

Mata Kuliah : HT482 - MANAJEMEN PEMASARAN HOTEL (2 sks)  
Dosen Pengajar : ERWIN BUDI SETYAWAN

Periode : 2024/2025 Genap  
Kelas : A / 16 pertemuan  
Program Studi : D3 Perhotelan

No	NIM	Nama	Pertemuan ke / Tanggal																		NILAI			
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	UTS	UAS	ANGKA	HURUF		
Tanggal Pertemuan :			18/2	4/3	6/3	13/3	19/3	25/3	31/3	7/4	13/4	20/4	26/4	3/5	10/5	16/5	22/5	28/5	4/6	11/6	17/6	24/6		
1	1232301778	ALYA ULFA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	91,5	A
2	1232301779	FAHRIZZA EKA SAKTI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	91	A
3	1232301781	ICHA ADELYA PUSPITA NINGRUM	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	90,25	A
4	1232301782	BHAQI MOCHAMAD RIVALDO	✓	-	✓	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	60	C
5	1232301783	ISWAN PANGESTU	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	77,19	B
6	1232301784	SHELFERRISHA PUTRI CHIARA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	91,5	A
7	1232301785	NI MADE SUMA ALYA ASTANTI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	90	A
8	1232301786	JOVAN FERNANDO	✓	-	-	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	61,55	C
9	1232301787	AKMAL AL FADANI	✓	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	79,7	B
10	1232301788	AHMAD NAUFAL KHOIRUDIN	✓	-	-	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	90,25	A
11	1232301789	NIRMALA HAMIDAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	90,25	A
12	1232301790	KARIZA RACHMA MEDIYANA	✓	-	-	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	90,25	A
13	1232301791	HANDIKA RIFQI IZZA PRATAMA	✓	✓	✓	-	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	81,25	B+





# POLITEKNIK API YOGYAKARTA

Alamat : JL. WISATA BABARSAFI TB XVI/15 YOGYAKARTA

Kodepos : 55281, Telepon : (0274) 485664

Website : <http://www.poltekapi.ac.id/> | Email : [info@poltekapi.ac.id](mailto:info@poltekapi.ac.id) | Faximile : (0274) 485275

Mata Kuliah : HT482 - MANAJEMEN PEMASARAN HOTEL (2 aka)  
Dosen Pengajar : ERWIN BUDI SETYAWAN  
Jumlah Peserta : 25 Orang

Periode : 2024/2025 Genap  
Kelas : A / 18 pertemuan  
Program Studi : D3 Parhotelan

No	NIM	Nama Mahasiswa	Nilai						Tanda Tangan Mahasiswa
			Presensi Kehadiran	Tugas	Ujian Tengah Semester (UTS)	Ujian Akhir Semester (UAS)	Angka		
							Angka	Huruf	
1	1232301778	ALYA ULFA	100	95	85	90	91,5	A	1.
2	1232301779	FAHRIZZA EKA SAKTI	100	90	95	85	91	A-	2.
3	1232301780	STELA ALFONSA MURA	62,5	75	80	85	77,88	B	3.
4	1232301781	ICHA ADELIA PUSPITA NINGRUM	100	85	90	90	90,25	A	4.
5	1232301782	BHAQI MOCHAMAD RIVALDO	100	80	50	50	60	C	5.
6	1232301783	ISWAN PANGESTU	81,25	75	80	75	77,13	B	6.
7	1232301784	SHELFERRISHA PUTRI CHIARA	100	90	90	90	91,5	A	7.
8	1232301785	NI MADE SUMA ALYA ASTANTI	100	85	90	90	90	A	8.
9	1232301786	JOVAN FERNANDO	32	65	50	80	61,55	C	9.
10	1232301787	AKMAL AL FADANI	63	75	85	75	75,7	B	10.
11	1232301788	AHMAD NAUFAL KHOIRUDIN	38	65	50	80	62,15	C	11.
12	1232301789	NIRMALA HAMIDAH	100	85	90	90	90,25	A	12.
13	1232301790	KARIZA RACHMA MEDIYANA	80	92	95	90	90,25	A	13.
14	1232301791	HANDIKA RIFQI IZZA PRATAMA	80	80	85	90	86,25	B+	14.
15	1232301792	LUDWINA ANGELIQUE SARIPUTRI ROHY	37	60	75	90	70,8	B-	15.
16	1232301793	HERTANTA BUDI SUSETYA	-	-	-	-	-	-	16. -
17	1232301794	DILA ADRIYANI	94	90	90	90	90,6	A	17.

	196	MARZELLA EKA CAHYANI	69	90	75	90	77,1	B	18.
	1232301796	PUSPITA TRI UTAMI	100	95	90	90	92,75	A	19.
20	1232301797	AZIZAH PUTRI HANDAYANI	88	95	90	90	90,95	A	20.
21	1232301798	ALFIKA OKTARIA ISLAMI	100	85	93	90	91	A	21.
22	1232301799	EMANUEL FANDRI MARAT	44	85	80	80	75,85	B	22.
23	1232301800	PRAYUDA GITA RIZKI TAMA	57	75	85	80	76,55	B	23.
24	1232301801	YURIKO ALICE MARAMIS	87	85	95	85	85,3	A-	24.
25	1232301802	TIRTHA ARDHY PUTRA	100	88	90	90	91	A	25.

Pengawas Ujian :

Pengawas 1 .

\_\_\_\_\_

Pengawas 2 .

\_\_\_\_\_

Keterangan Nilai :	
E	0.00 - 44.99
D	45.00 - 49.99
D+	50.00 - 54.99
C-	55.00 - 59.99
C	60.00 - 64.99
C+	65.00 - 69.99
B-	70.00 - 74.99
B	75.00 - 79.99
B+	80.00 - 84.99
A-	85.00 - 89.99
A	90.00 - 100.00

Yogyakarta, 16 Juni 2025

Dosen Pengampu Mata Kuliah

ERWIN BUDI SETYAWAN

0508038201