

Laporan Berita Acara Perkuliahan

Mata Kuliah	MANAJEMEN PEMASARAN I
Periode	2020/2021 Ganjil
Beban SKS	3 SKS
Kampus	Jakarta
Kelas	01 Reguler
Jenis Kuliah	Blended
Dosen Pengampu	GATOT PRABANTORO
Jumlah Peserta	28
Jumlah Pertemuan	16

Pertemuan 1

Waktu	23-09-2020 s/d 29-09-2020
Judul	Pertemuan 1 : Tinjauan Umum tentang Manajemen Pemas
Deskripsi	Menjelaskan tentang materi- materi yang akan dibahas dalam Manajemen Pemasaran I beserta literatur yang digunakan Menjelaskan hak dan kewajiban mahasiswa selama mengikuti perkuliahan Menjelaskan tata tertib dan aturan main selama mengikuti perkuliahan
Kehadiran Mahasiswa	78.57 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	RPS (Tinjauan Umum tentang Man. P	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 1 : RPS (Tinjauan Umum tentang Manajemen Pemasaran I)	22

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 2

Waktu	30-09-2020 s/d 06-10-2020
Judul	Pertemuan 2 : Mendefinisikan Pemasaran Untuk Realitas B Menjelaskan pengertian pemasaran dan manajemen pemasaran, konsep-konsep inti pemasaran, falsafah-falsafah utama pemasaran, tugas-tugas manajemen pemasaran, dan tantangan-tantangan utama pemasaran.
Deskripsi Kehadiran Mahasiswa	46.43 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MENDEFINISIKAN PEMASARAN UNTUK REALITAS BARU	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 2 : Mendefinisikan Pemasaran Untuk Realitas Baru	23

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 3

Waktu **07-10-2020 s/d 13-10-2020**
 Judul **Pertemuan 3 : MENGHADAPI PERSAINGAN DAN MENDORC**
Topik yang dibahas masih
melanjutkan materi tentang
"Mendefinisikan Pemasaran Untuk
 Deskripsi **Realitas Baru**
 Kehadiran Mahasiswa **57.14 %**

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MENDEFINISIKAN PEMASARAN UNTUK REALITAS PASAR BARU	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	MENDEFINISIKAN PEMASARAN UNTUK REALITAS PASAR BARU (lanjutan)	25

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

	1 Tugas pertemuan 3	<p>Materi tugas ini saya berikan langsung di dalam ruang deskripsi ini, jadi Anda tidak perlu membuka lampiran. Kerjakan beberapa tugas berikut</p> <p>:1. Cari artikel mengenai pentingnya pemasaran bagi organisasi. Artikel tsb boleh Anda ambil dari majalah, surat kabar atau jurnal, baik cetak maupun elektronik.</p> <p>2. Dapatkan intisari dari artikel tersebut.</p> <p>3. Berikan komentar</p>
--	---------------------	--

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 4

Waktu

14-10-2020 s/d 20-10-2020

Judul

Pertemuan 4 : Mengembangkan Rencana dan Strategi Pem

Menjelaskan hal ihwal tentang Rencana dan Strategi Pemasaran, meliputi : 1. Pentingnya Nilai Pelanggan dan bagaimana perusahaan menciptakan nilai pelanggan yang unggul 2. Konsep Nilai Pelanggan dan Rantai Nilai. 3. Pengertian Rencana Pemasaran dan Strategi Pemasaran 4. Jenis-jenis Rencana Pemasaran 5. Tingkat-tingkat Perencanaan Pemasaran.

Deskripsi

Kehadiran Mahasiswa

89.29 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	BAB 2 : MENGEMBANGKAN RENCANA	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 4 : Mengembangkan Rencana dan Strategi Pemasaran	26

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 5

Waktu	21-10-2020 s/d 27-10-2020
Judul	Pertemuan 5 : Mengembangkan Rencana dan Strategi Pem Melanjutkan pembahasan materi tentang Rencana dan Strategi
Deskripsi	Pemasaran
Kehadiran Mahasiswa	75.00 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MENGEMBANGKAN STRATEGI DAN R	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 5 : Mengembangkan Rencana dan Strategi Pemasaran (lanjutan)	25

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	Tugas Pertemuan 5	Tugas dapat diunduh pada lampiran. Harap diperhatikan batas akhir untuk submit tugas karena setelah melewati batas akhir tersebut Tugas tidak dapat disubmit lagi.

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 6

Waktu	28-10-2020 s/d 03-11-2020
Judul	Pertemuan 6 : Mengelola Sistem Informasi Pemasaran

**Membahas Bab 3 yang berjudul :
"Mengumpulkan Infoemasi dan
Meramalkan Permintaan" (Kotler
dan Keller, 2016). Setelah
pertemuan ini mahasiswa
diharapkan memahami :**

**1. Pentingnya Informasi dalam
pengambilan keputusan.**

**2. Ruang Lingkup Informasi
Pemasaran**

**3. Pengertian Sistem Informasi
Pemasaran**

**4. Komponen-komponen Sistem
Informasi Pemasaran**

**5. Informasi dan kaitannya dengan
Peramalan dan Pengukuran
Permintaan**

Deskripsi
Kehadiran Mahasiswa

82.14 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
------------	--------------	---------------------

	1	TM 6 : BAB 3 MENGUMPULKAN INFO EBOOK	
--	---	--------------------------------------	--

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 6 : Mengelola Sistem Informasi Pemasaran	23

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 7

Waktu

04-11-2020 s/d 10-11-2020

Judul

Pertemuan 7 : Memperkenalkan Penawaran Pasar Baru

Menjelaskan materi tentang Riset Pemasaran, meliputi :

1. Apa itu riset pemasaran,
2. Mengapa riset pemasaran perlu dilakukan,
3. Bagaimana riset pemasaran dilakukan

Deskripsi
Kehadiran Mahasiswa

42.86 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Pertemuan 7 : Bab 15. Riset Pemasaran	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 7 : Riset Pemasaran dan Ramalan Permintaan	23

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 8

Waktu 11-11-2020 s/d 11-11-2020
 Judul UJIAN TENGAH SEMESTER
 Deskripsi Ujian Tengah Semester
 Kehadiran Mahasiswa 89.29 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
-----	-------	--------------

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
-----	-------	---------------

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
1	Ujian Tengah Semester	UTS

Pertemuan 9

Waktu	18-11-2020 s/d 24-11-2020
Judul	Pertemuan 9 : Memahami Perilaku pembelian konsumen Menjelaskan materi tentang Perilaku Pembelian Konsumen, meliputi : 1. Penegrtian Pasar Konsumen 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen 3. Proses Keputusan Pembelian Konsumen
Deskripsi	Konsumen
Kehadiran Mahasiswa	60.71 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Memahami Perilaku pembelian konsu	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 9 : Memahami Perilaku pembelian konsumen	23

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

	1 Tugas : Membuat soal pilihan ganda	<p>Ketentuan Tugas :1. Tugas ini dikerjakan secara kelompok.2. Masing-masing kelompok terdiri dari 4 orang. 3. Anggota kelompok silahkan dibentuk sendiri.&nbsp;4. Untuk membantu pembentukan kelompok, silahkan cek daftar anggota kelas dalam lampiran.5. Setiap kelompok membuat 15 soal pilihan ganda.6. Soal tidak boleh identik antara kelompok yg satu dgn kelompok yg lain.</p>
--	--------------------------------------	---

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 10

Waktu	25-11-2020 s/d 01-12-2020
Judul	Pertemuan 10 : Menganalisis Pasar Konsumen Melanjutkan pemasahasan tentang Perilaku Pembelian Konsumen
Deskripsi Kehadiran Mahasiswa	82.14 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MENGANALISIS PASAR KONSUMEN	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 10 : Menganalisis Pasar Konsumen	24

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 11

Waktu **02-12-2020 s/d 09-12-2020**
 Judul **Pertemuan 11 : Menganalisis Pasar Bisnis**

Membahas materi tentang Perilaku Pembelian Pasar Bisnis, meliputi :

- 1. Pengertian Pasar Bisnis**
- 2. Karakteristik pasar bisnis**
- 3. Proses Keputusan Pembelian**

Deskripsi **Bisnis**
 Kehadiran Mahasiswa **64.29 %**

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Bab 7 : MENGANALISIS PASAR BISNIS	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 11 : Menganalisis Pasar Bisnis	23

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

	1	Membuat soal pilihan ganda.	Mahasiswa diminta membuat soal pilihan ganda dgn materi "Perilaku Pasar Organisasi (Bisnis dan Pemerintah) secara kelompok. Setiap kelompok membuat masing-masing sepuluh soal. Soal tidak boleh identik (sama) antara satu kelompok dengan kelompok lainnya.
--	---	-----------------------------	--

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 12

Waktu	09-12-2020 s/d 15-12-2020
Judul	Pertemuan 12 : Nilai, Kepuasan dan Loyalitas Membahas materi tentang Pentingnya mengembangkan Nilai pelanggan yang unggul untuk menciptakan Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan
Deskripsi Kehadiran Mahasiswa	57.14 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Bab 5 : Menciptakan Nilai, Kepuasan	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 12 : Menciptakan Nilai, Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan	17

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 13

Waktu	16-12-2020 s/d 22-12-2020
Judul	Pertemuan 13 : Mengidentifikasi Segmen Pasar dan Target Membahas materi mengenai segmentasi pasar dan penetapan
Deskripsi	pasar sasaran
Kehadiran Mahasiswa	64.29 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MENGIDENTIFIKASI SEGMENT PASAR	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 13 : Mengidentifikasi Segmen Pasar dan Target Pasar	19

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

	1 Membuat soal pilihan ganda.	Setiap kelompok diharuskan membuat dua puluh soal, yang terdiri dari 10 soal dari bab 5 mengenai Nilai, Kepuasan, dan Loyalitas Pelanggan, dan 10 soal dari bab 8 mengenai Segmentasi, dan Penetapan Target Pasar.
--	-------------------------------	--

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 14

Waktu	23-12-2020 s/d 29-12-2020
Judul	Pertemuan 14 : Brand Positioning Membahas materi tentang pemosisian merek, dan pentingnya melakukan brand positioning, serta strategi-strategi brand positioning
Deskripsi Kehadiran Mahasiswa	82.14 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MEMBENTUK POSITIONING MEREK	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 14 : Brand Positioning	23

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 15

Waktu	30-12-2020 s/d 05-01-2021
Judul	Pertemuan 15 : Memasuki Pasar Global Membahas materi mengenai Pasar
Deskripsi	Global
Kehadiran Mahasiswa	64.29 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MEMASUKI PASAR GLOBAL	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 15 : Memasuki Pasar Global	20

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	Tugas : Mengunggah Kartu Ujian	Prodi menginstruksikan seluruh mahasiswa untuk mengunggah kartu ujian pada menu Tugas di pertemuan ke 15 ini. Pastikan upload kartu ujiannya pada menu tugas ini ya...jangan tertukar dengan menu tugas membuat soal pilihan ganda !

	2	Tugas : Membuat soal pilihan ganda	Setiap kelompok masing-masing membuat 20 soal, terdiri dari 10 soal tentang "Brand Positioning" dan 10 soal tentang "Memasuki Pasar Global"
--	---	------------------------------------	---

Ujian

No.	Judul	Jenis
-----	-------	-------

Pertemuan 16

Waktu	06-01-2021 s/d 06-01-2021
Judul	UJIAN AKHIR SEMESTER
Deskripsi	Ujian Akhir Semester
Kehadiran Mahasiswa	82.14 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
-----	-------	--------------

Forum

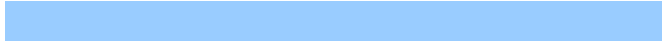
No.	Judul	Peserta Aktif
-----	-------	---------------

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
-----	-------	-----------

Ujian

No.	Judul	Jenis
1	Ujian Akhir Semester	UAS



aran I

Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan materi-materi yang akan dibahas dalam Pemasaran I dan referensi yang digunakan	EBOOK

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
-----------------------	-----------------

Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------

aru

Deskripsi	Jenis File
Setelah mengikuti sesi ini mahasiswa diharapkan memahami : 1. Pengertian pemasaran dan manajemen pemasaran serta alasan mengapa pemasaran penting 2. Konsep-konsep inti pemasaran dan falsafah-falsafah utama pemasaran 3. Tugas-tugas manajemen pemasaran, dan tantangan-tantangan utama pemasaran.	EBOOK

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
-----------------------	-----------------

Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------

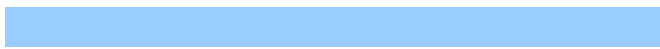
ONG PERTUMBUHAN (lanjutan)

Deskripsi	Jenis File
Masih melanjutkan pembahasan tentang "Mendisfinisikan Pemasaran Untuk Realitas Baru (bagian akhir)	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
-----------------------	-----------------

	15	82
--	----	----

Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



asaran

Deskripsi	Jenis File
<p>Menjelaskan hal ihwal tentang Rencana dan Strategi Pemasaran, meliputi : 1. Pentingnya Nilai Pelanggan dan bagaimana perusahaan menciptakan nilai pelanggan yang unggul 2. Konsep Nilai Pelanggan dan Rantai Nilai. 3. Pengertian Rencana Pemasaran dan Strategi Pemasaran 4. Jenis-jenis Rencana Pemasaran 5. Tingkat-tingkat Perencanaan Pemasaran.</p>	<p>EBOOK</p>

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
-----------------------	-----------------

Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------

asaran (lanjutan)

Deskripsi	Jenis File
Melanjutkan pembahasan materi tentang Startegi dan Rencana Pemasaran	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
20	80

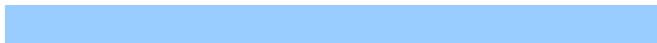
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------

Deskripsi	Jenis File
-----------	------------

<p>Membahas Bab 3 yang berjudul : "Mengumpulkan Infoemasi dan Meramalkan Permintaan" (Kotler dan Keller, 2016). Setelah pertemuan ini mahasiswa diharapkan memahami :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pentingnya Informasi dalam pengambilan keputusan. 2. Ruang Lingkup Informasi Pemasaran 3. Pengertian Sistem Informasi Pemasaran 4. Komponen-komponen Sistem Informasi Pemasaran 5. Informasi dan kaitannya dengan Peramalan dan Pengukuran Permintaan 	<p>EBOOK</p>
--	--------------

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

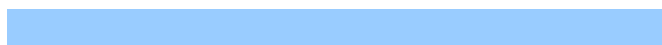
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan materi tentang Riset Pemasaran, meliputi : 1. Apa itu riset pemasaran, 2. Mengapa riset pemasaran perlu dilakukan 3. Bagaimana riset pemasaran dilakukan	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
-----------------------	-----------------

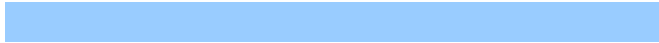
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



Deskripsi	Jenis File
-----------	------------

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

Durasi	Nilai Rata-rata
80 menit	51.88



Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan materi tentang Perilaku Pembelian Konsumen, meliputi : 1. Penegrtian Pasar Konsumen 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen 3. Proses Keputusan Pembelian Konsumen	EBOOK

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

16	75

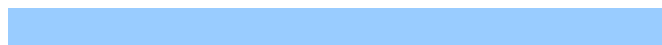
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Melanjutkan pembahasan materi tentang Perilaku Pasar konsumen	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------

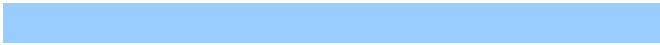


Deskripsi	Jenis File
Membahas Perilaku Pembelian Pasar Organisasi, khususnya Pasar Bisnis, dan bagaimana Pembeli Bisnis melakukan Proses Pembelian.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

17	80

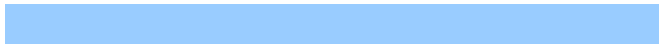
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Membahas pentingnya merumuskan Nilai Pelanggan yang unggul untuk menciptakan Kepuasan dan Loyalitas pelanggan dan membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Pasar

Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan pengertian Segmentasi Pasar dan Penetapan PAsar Sasaran serta bagaimana melakukan proses segmentasi dan targeting.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

	18	80
--	----	----

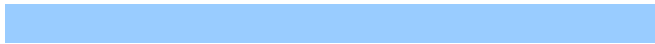
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
------------------------------	------------------------

Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------

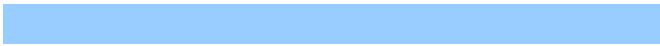


Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan tentang upaya yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk memperluas pasar ke luar negeri guna meraih peluang pertumbuhan dan skala bisnis yang lebih besar.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
19	80

18	80
----	----

Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



Deskripsi	Jenis File
-----------	------------

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
-----------------------	-----------------

Durasi	Nilai Rata-rata
100 menit	66.96

Jumlah Pertemuan Presensi Mahasiswa

Semester	2020/2021 Ganjil	Mata Kuliah Lab	Tidak
Kode	MJN200/1	Jumlah SKS	3
Mata Kuliah	MANAJEMEN PEMASARAN I	Pengajar	ASEP SAEFURAHMAN
Kampus	Jakarta		

No.	NIM	Nama Mahasiswa	Tanggal Pertemuan														Jumlah Absen	Jumlah Hadir		
			23-09-2020 Sesi 5	30-09-2020 Sesi 5	07-10-2020 Sesi 5	14-10-2020 Sesi 5	21-10-2020 Sesi 5	28-10-2020 Sesi 5	04-11-2020 Sesi 5	11-11-2020 Sesi 5	18-11-2020 Sesi 5	25-11-2020 Sesi 5	02-12-2020 Sesi 5	09-12-2020 Sesi 5	16-12-2020 Sesi 5	23-12-2020 Sesi 5			30-12-2020 Sesi 5	06-01-2021 Sesi 5
1	2115000074	AHMAD KURNIAWAN	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)
2	2115000254	ENI NUR ISNAINI	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	12	4 (25.00%)
3	2116000135	RAFIKA INDAH PENINA HUTAHAEAN	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓	7	9 (56.25%)
4	2116000137	DIAN SURYANINGSIH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	2	14 (87.50%)	
5	2116000149	AGUNG RAHMADI	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
6	2116000240	ALDI MUWAHDI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)	
7	21160600385	PUSPARINI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	3	13 (81.25%)	
8	21170000210	SARAH SINTIA SIAHAAN	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)	
9	21177000448	PUTRI EVANGELISTA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	2	14 (87.50%)	
10	21180000148	SYACHRENDRA PRASMA PUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
11	21180000408	RENDI SAPUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
12	21190000256	WILLYARIF FARHAN NUGRAHA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	

7	21160600385	PUSPARINI	100	21		76	39.10	0	E
8	21170000210	SARAH SINTIA SIAHAAN	100	89	90	55	80.20	3.75	A-
9	21177000448	PUTRI EVANGELISTA	100	91	64	58	73.90	3	B
10	21180000148	SYACHRENDRA PRASMA PUTRA	100	89	79	59	78.10	3.75	A-
11	21180000408	RENDI SAPUTRA	100		24	48	31.60	0	E
12	21190000256	WILLYARIF FARHAN NUGRAHA	100	91	75	72	81.40	4	A
13	21190000358	ANGGA SETIADI	100	78	55	51	65.20	2.50	C+
14	21190000426	YOFINA ANANDA	100	81	88	66	80.50	4	A
15	21190600086	PRAYOGA TEGAR MUHAMMAD	100		53	43	38.80	0	E
16	21190600427	AHMAD RIFKY SAPUTRA	100	90	79	75	83.20	4	A
17	21190600428	HANIK LATIFAH	100	91	75	87	85.90	4	A
18	21190600429	HALIM WIRATAMA	100	33	77	80	67	2.75	B-
19	21190600432	SITI MUNIFAH	100	90	73	64	78.10	3.75	A-
20	21190600433	SHELLA AURELIANA	100	90	83	80	85.90	4	A
21	21190600435	CINDY FATIKAH SARI	100	90	88	78	86.80	4	A
22	21207000009	AJENG INGGRID SETIAWATI	100	21			16.30	0	E
23	21207000013	DAVID NATHANAEL	100	21	79	47	54.10	1	D
24	21207560002	KURNIAWAN	100	78	79	65	76.60	3.50	B+
25	21207600002	WILLIAM AUR MUDA APEWOREN	100	90	66	73	78.70	3.75	A-
26	21207600008	MUHAMAD IHSAN ADITYA PUTRA	100	21	88	61	61	2	C
27	30170000056	CHANDRA NOVA	100	67	88	55	73	3	B
Total			2700	1615	1684	1550	1724.70	0	
Rata-rata			100	59.81	62.37	57.41	63.88	0	

Batas Akhir Entri Nilai 4 22-01-2021 s.d 23-01-2021

Jumlah Pertemuan Presensi Mahasiswa

Semester	2020/2021 Ganjil	Mata Kuliah Lab	Tidak
Kode	MJN200/1	Jumlah SKS	3
Mata Kuliah	MANAJEMEN PEMASARAN I	Pengajar	ASEP SAEFURAHMAN
Kampus	Jakarta		

No.	NIM	Nama Mahasiswa	Tanggal Pertemuan														Jumlah Absen	Jumlah Hadir		
			23-09-2020 Sesi 5	30-09-2020 Sesi 5	07-10-2020 Sesi 5	14-10-2020 Sesi 5	21-10-2020 Sesi 5	28-10-2020 Sesi 5	04-11-2020 Sesi 5	11-11-2020 Sesi 5	18-11-2020 Sesi 5	25-11-2020 Sesi 5	02-12-2020 Sesi 5	09-12-2020 Sesi 5	16-12-2020 Sesi 5	23-12-2020 Sesi 5			30-12-2020 Sesi 5	06-01-2021 Sesi 5
1	2115000074	AHMAD KURNIAWAN	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)
2	2115000254	ENI NUR ISNAINI	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	12	4 (25.00%)
3	2116000135	RAFIKA INDAH PENINA HUTAHAEAN	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓	7	9 (56.25%)
4	2116000137	DIAN SURYANINGSIH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	2	14 (87.50%)	
5	2116000149	AGUNG RAHMADI	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
6	2116000240	ALDI MUWAHDI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)	
7	21160600385	PUSPARINI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	3	13 (81.25%)	
8	21170000210	SARAH SINTIA SIAHAAN	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)	
9	21177000448	PUTRI EVANGELISTA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	2	14 (87.50%)	
10	21180000148	SYACHRENDRA PRASMA PUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
11	21180000408	RENDI SAPUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
12	21190000256	WILLYARIF FARHAN NUGRAHA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	

9	21177000448	PUTRI EVANGELISTA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	2	14 (87.50%)
10	21180000148	SYACHRENDRA PRASMA PUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
11	21180000408	RENDI SAPUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
12	21190000256	WILLYARIF FARHAN NUGRAHA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
13	21190000358	ANGGA SETIADI	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	5	11 (68.75%)	
14	21190000426	YOFINA ANANDA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
15	21190600086	PRAYOGA TEGAR MUHAMMAD	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	11	5 (31.25%)	
16	21190600427	AHMAD RIFKY SAPUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
17	21190600428	HANIK LATIFAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
18	21190600429	HALIM WIRATAMA	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)	
19	21190600432	SITI MUNIFAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
20	21190600433	SHELLA AURELIANA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
21	21190600435	CINDY FATIKAH SARI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
22	21207000009	AJENG INGRID SETIAWATI		✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	9	6 (37.50%)	
23	21207000013	DAVID NATHANAEL			✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✗	6	8 (50.00%)		
24	21207560002	KURNIAWAN			✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	2	12 (75.00%)		
25	21207600002	WILLIAM AUR MUDA APEWOREN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)	
26	21207600008	MUHAMAD IHSAN ADITYA PUTRA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓	3	13 (81.25%)	
27	30170000056	CHANDRA NOVA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)	
TOTAL ABSEN PERTEMUAN			0	4	6	3	7	7	0	0	9	4	6	11	7	4	9	0	77	