

Laporan Berita Acara Perkuliahan

Mata Kuliah	MANAJEMEN PEMASARAN II
Periode	2020/2021 Genap
Beban SKS	3 SKS
Kampus	Jakarta
Kelas	01 Reguler
Jenis Kuliah	Blended
Dosen Pengampu	GATOT PRABANTORO
Jumlah Peserta	22
Jumlah Pertemuan	16

Pertemuan 1

Waktu	15-02-2021 s/d 22-02-2021
Judul	Pertemuan 1 : Tinjauan umum mata kuliah Manajemen Per

1. Menjelaskan RPS yang berisi materi-materi yang akan dibahas dalam mata kuliah Manajemen Pemasaran II dan tinjauan tentang Pemasaran dan Manajemen Pemasaran
 2. Menjelaskan aturan main dan tata tertib perkuliahan
 3. Menjelaskan hak dan kewajiban peserta ajar (mahasiswa) selama mengikuti perkuliahan
- room : manajemen13, kode akses : 831081

Deskripsi Kehadiran Mahasiswa 0.00 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Tinjauan umum mata kuliah Manajemen	EBOOK
2	Aturan Main dan Tata Tertib perkuliahan	EBOOK

Forum

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

1	Pertemuan 1 : Tinjauan umum mata kuliah Manajemen Pemasaran II	22
---	----------------------------------------------------------------	----

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 2

Waktu	22-02-2021 s/d 01-03-2021
Judul	Pertemuan 2 : Menghadapi Persaingan dan Mendorong Per Membahas topik mengenai : 1. Apa dan siapa pesaing ? 2. Menganalisis Pesaing 3. Memilih Pesaing 4. Posisi dan persaingan 5. Startegi bersaing
Deskripsi	
Kehadiran Mahasiswa	81.82 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Bab 12 : Menghadapi Persaingan dan	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 2 : Menghadapi Persaingan dan Mendorong Pertumbuhan	17

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 3

Waktu **01-03-2021 s/d 08-03-2021**
 Judul **Pertemuan 3 : Menentukan Strategi Produk**
Menjelaskan Hal ihwal tentang
produk, meliputi : pengertian
produk, tingkatan produk dan
kaitannya dengan hirarki nilai
pelanggan, klasifikasi produk,
hirarki produk, dan strategi bauran
 Deskripsi **produk.**
 Kehadiran Mahasiswa **81.82 %**

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Menentukan Strategi Produk	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 4 : Menentukan Strategi Produk	20

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	Tugas Pertemuan 3	Materi tugas silahkan Anda unduh dalam lampiran. Jawaban harus disubmit paling lambat sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan. Tidak ada toleransi bagi jawaban yang terlambat disubmit.

Ujian

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

Pertemuan 4

Waktu	08-03-2021 s/d 15-03-2021
Judul	Pertemuan 4 : Menentukan Strategi Produk (Lanjutan) Menjelaskan Hal ihwal tentang produk, meliputi : pengertian produk, tingkatan produk dan kaitannya dengan hirarki nilai pelanggan, klasifikasi produk, hirarki produk, dan strategi bauran produk.
Deskripsi	
Kehadiran Mahasiswa	50.00 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Bab 13 : Mementukan Strategi Produk	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 4 : Menentukan Strategi Produk (Lanjutan)	8

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 5

Waktu	15-03-2021 s/d 22-03-2021
Judul	Pertemuan 5 : Merancang dan Mengelola Produk Jasa

Menjelaskan Bab 14 tentang
"Merancang dan Mengelola Produk
Jasa (Kotler dan Keller, 2016).

Setelah membahas bab ini
mahasiswa diharapkan
memahami :

1. Pemegertian produk jasa
2. Bauran jasa
3. Karakteristik produk jasa
4. Startegi pemasaran produk jasa

Deskripsi

Kehadiran Mahasiswa

90.91 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	BAB 14 : MERANCANG DAN MENGELO	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 5 : Merancang dan Mengelola Produk Jasa	21

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	Tugas Pertemuan 5	Materi tugas akan disampaikan dalam lampiran

Ujian

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

Pertemuan 6

Waktu 22-03-2021 s/d 29-03-2021
Judul Pertemuan 6 : Merancang dan Mengelola Produk Jasa (lanj

Setelah membahas materi pada pertemuan ini mahasiswa diharapkan memahami :

1. Penyebab kegagalan produk jasa
2. Faktor-faktor yang dapat menyebabkan peralihan pelanggan
3. Pemasaran holistik produk jasa
4. Mengelila kualitas jasa

Deskripsi 4. Startegi pemasaran produk jasa
Kehadiran Mahasiswa 90.91 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Pertemuan 6 : Merancang dan Mengel	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 6 : Merancang dan Mengelola Produk Jasa	20

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 7

Waktu	29-03-2021 s/d 05-04-2021
Judul	Pertemuan 7 : Mempertanyakan Penawaran Pasar Baru Menjelaskan materi tentang pengembangan produk baru, meliputi : 1. Pengertian produk baru dan pengembangan produk 2. Alasan pentingnya pengembangan produk baru 3. Strategi Pengembangan produk baru 4. Proses Pengembangan produk baru 5. Kendala dalam pengembangan produk baru
Deskripsi Kehadiran Mahasiswa	72.73 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Bab 15 : Memperkenalkan Penawaran	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 7 : Mempertanyakan Penawaran Pasar Baru	18

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	Tugas Pertemuan 7	Silahkan download tugas dari lampiran

Ujian

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

Pertemuan 8

Waktu	05-04-2021 s/d 05-04-2021
Judul	Pertemuan 8 : Ujian Tengah Semester Bentuk soal adalah pilihan ganda Rentang waktu untuk membuka soal adalah 180 mnit (3 jam) mulai pk 19:15 - 22: 15 Waktu yang diberikan untuk menjawab soal adalah 100 menit. sejak soal dibuka.
Deskripsi	
Kehadiran Mahasiswa	0.00 %

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	12-04-2021 s/d 19-04-2021
Judul	Pertemuan 9 : Mengembangkan Strategi dan Program Penc Membahas topik mengenai Strategi dan Program Penetapan Harga
Deskripsi	
Kehadiran Mahasiswa	45.45 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Mengembangkan Strategi dan Progra	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 9 : Mengembangkan Strategi dan Program Penetapan Harga	14

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 10

Waktu **19-04-2021 s/d 26-04-2021**

Judul **Pertemuan 10 : Mengembangkan Strategi dan Program Per**

Deskripsi **Membahas kembali materi tentang Strategi dan Penetapan Harga**

Kehadiran Mahasiswa **100.00 %**

Materi Kuliah

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

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 10 : Mengembangkan Strategi dan Program Penetapan Harga	21

Tugas

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

	<p>1 Tugas Kelompok : Membuat soal pilihan ganda</p>	<p>Penjelasan tentang tugas dapat Anda baca dalam deskripsi unu, jadi Anda tidak perlu membuka lampira. Tugas yang perlu Anda lakukan adalah sbb :1.&nbsp; Buat kelompok, masing-masing terdiri dari maksimal empat orang.2. Setiap kelompok masing-masing harus mebuat dua puluh soal pilihan&nbsp; ganda beserta jawabannya. Materi soal adalah mengenai Penetapan Harga3. Soal harus harus original, dibuat oleh kelompok sendiri (bukan copas).4. Jawaban tugas disubmit (diunggah) paling lambat sesuai</p>
--	------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ujian

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

Pertemuan 11

Waktu

26-04-2021 s/d 03-05-2021

Judul

Pertemuan 11 : Merancang dan Mengelola Saluran Pemas

Menjelaskan materi tentang Saluran Pemasaran, meliputi :

1. Pengertian Saluran Pemasaran
2. Peran dan Fungsi Saluran Pemasaran
3. Tingkat-tingkat Saluran Pemasaran
4. Sistem Saluran Pemasaran
5. Identifikasi Alternatif Saluran

Deskripsi Kehadiran Mahasiswa **Utama**
54.55 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Pertemuan 11 : Merancang dan Meng	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 11 : Merancang dan Mengelola Saluran Pemasaran	13

Tugas

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

	1	Tugas Pertemuan 11 : Membuat soal pilihan ganda	Penjelasan tentang tugas dapat Anda baca dalam deskripsi unu, jadi Anda tidak perlu membuka lampira. Tugas yang perlu Anda lakukan adalah sbb :1. Buat kelompok, masing-masing terdiri dari maksimal empat orang.2. Setiap kelompok masing-masing harus membuat dua puluh soal pilihan ganda beserta jawabannya. Materi soal adalah mengenai Saluran Pemasaran
--	---	-------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ujian

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

Pertemuan 12

Waktu	03-05-2021 s/d 10-05-2021
Judul	Pertemuan 12 : Mengelola Perdagangan Eceran, Grosir, dan Membahas materi tentang perdagangan eceran, perdagangan besar/grosir (wholesaling) dan logistik
Deskripsi Kehadiran Mahasiswa	36.36 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Bab 18 Mengelola Perdagangan Eceran	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 12 : Mengelola Perdagangan Eceran, Perdagangan Besar/ Grosir (Wholesaling), dan Logistik	16

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 13

Waktu	24-05-2021 s/d 31-05-2021
Judul	Pertemuan 13 : Merancang dan Mengelola Komunikasi Pen
Deskripsi	Membahas materi tentang Komunikasi Pemasaran (Promosi). STEI017, kode akses ga0669
Kehadiran Mahasiswa	68.18 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Merancang dan Mengelola Komunika	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 13 : Merancang dan Mengelola Komunikasi Pemasaran Terintegrasi	17

Tugas

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

	1 Tugas : Membuat soal-jawab	Ini adalah tugas kelompok. Uraian tugas bisa Anda baca dibawah ini, sehingga Anda tidak perlu membukanya dalam lampiran.1. Setiap kelompok diwajibkan membuat soal jawab yang materinya mengenai "Pejualan Eceran, Grosir, dan Logistik" dan "Komunikasi Pemasaran". Masing-masing materi terdiri dari 15 soal.
--	------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ujian

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

Pertemuan 14

Waktu	31-05-2021 s/d 07-06-2021
Judul	Pertemuan 14 : Mengelola Komunikasi Pemasaran Massal
Deskripsi	Mmbahas materi mengenai Komunikasi Pemasaran Massal
Kehadiran Mahasiswa	36.36 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	MENGELOLA KOMUNIKASI PEMASARAN	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 14 : Mengelola Komunikasi Pemasaran Massal	12

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 15

Waktu	07-06-2021 s/d 14-06-2021
Judul	Pertemuan 15 : Mengelola Komunikasi Pemasaran Pribadi Membahas materi mengenai bauran komunikasi pemasaran
Deskripsi	pribadi.
Kehadiran Mahasiswa	27.27 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Mengelola Saluran Pemasaran Pribadi	EBOOK
2	Digital Marketing	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	Pertemuan 15 : Mengelola Komunikasi Pemasaran Pribadi	3

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	Tugas : submit kartu ujian	Berdasarkan instruksi dari Kaprodi seluruh mahasiswa yang hendak mengikuti ujian akhir semester, diwajibkan untuk mengunggah kartu peserta ujian. Untuk itu silahkan Anda mengunggahnya melalui menu Tugas ini.

	2 Tugas TM 15 : Study Kasus	Ini adalah tugas kelompok. Materi tugas dapat Anda lihat dalam lampiran. Jawaban harus diunggah paling lambat sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan. Jawaban cukup diunggah oleh perwakilan kelompok, dimana pada saat perwakilan kelompok tersebut mengunggah jawaban, nama-nama dan NIM anggota kelompoknya harus ditag/ditulisiskan.
--	-----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ujian

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

Pertemuan 16

Waktu	14-06-2021 s/d 14-06-2021
Judul	UJIAN AKHIR SEMESTER
Deskripsi	Tipe Soal : Pilihan Ganda Waktu soal dapat diakses : 3 jam (mulai pk 19;00 s.d 22:00) Waktu Pengerjaan soal : 100 menit
Kehadiran Mahasiswa	90.91 %

Materi Kuliah

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

Forum

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

Tugas

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

Ujian

No.	Judul	Jenis
1	Ujian Akhir Semester	UAS

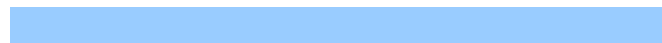


masaran II

Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan RPS dan materi-materi secara umum yang akan dibahas dalam mata kuliah Manajemen Pemasaran II	EBOOK
Aturan main dan Tata Tertib Perkuliahan	EBOOK

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

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

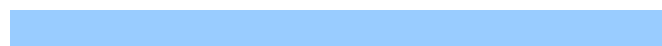


rtumbuhan

Deskripsi	Jenis File
Membahas topik mengenai : 1. Apa dan siapa pesaing ? 2. Menganalisis Pesaing 3. Memilih Pesaing 4. Posisi dan persaingan 5. Startegi bersaing	EBOOK

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

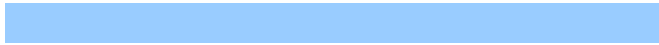
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan Hal ihwal tentang produk, meliputi : pengertian produk, tingkatan produk dan kaitannya dengan hirarki nilai pelanggan, klasifikasi produk, hirarki produk, dan strategi bauran produk.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
14	80

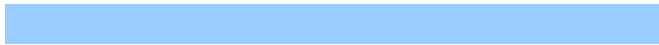
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan materi tentang produk, meliputi : pengertian produk, tingkatan produk dan kaitannya dengan hirarki nilai pelanggan, klasifikasi produk, hirarki produk, desain produk , dan strategi bauran produk.	EBOOK

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

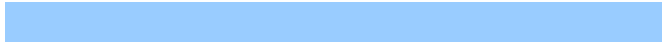
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
<p>Menjelaskan Bab 14 tentang "Merancang dan Mengelola Produk Jasa (Kotler dan Keller, 2016). Setelah membahas bab ini mahasiswa diharapkan memahami :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemegertian produk jasa 2. Bauran jasa 3. Karakteristik produk jasa 4. Startegi pemasaran produk jasa 	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
16	75

Durasi	Nilai Rata-rata



utan)

Deskripsi	Jenis File
Setelah membahas materi pada pertemuan ini mahasiswa diharapkan memahami : 1. Penyebab kegagalan produk jasa 2. Faktor-faktor yang dapat menyebabkan peralihan pelanggan 3. Pemasaran holistik produk jasa 4. Mengelila kualitas jasa 4. Startegi pemasaran produk jasa	EBOOK

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

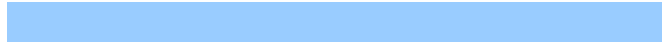
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan materi tentang pengembangan produk baru, meliputi : 1. Pengertian produk baru dan pengembangan produk 2. Alasan pentingnya pengembangan produk baru 3. Strategi Pengembangan produk baru 4. Proses Pengembangan produk baru 5. Kendala dalam pengembangan produk baru	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
16	75.3125

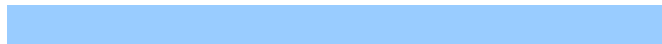
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



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

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

Durasi	Nilai Rata-rata
100 menit	45.82

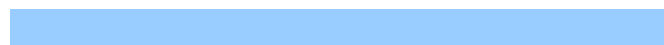


etapan Harga

Deskripsi	Jenis File
Membahas topik mengenai Strategi dan Program Penetapan Harga	EBOOK

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

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



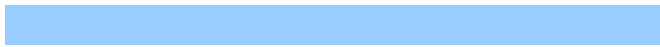
Penetapan Harga

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

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

17	75.88235294

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



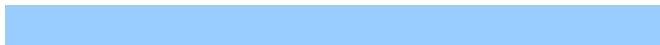
iran

Deskripsi	Jenis File
Menjelaskan materi tentang Saluran Pemasaran (Marketing Channels), meliputi : 1. Pengertian Marketing Channels 2. Pentingnya Saluran Pemasaran 3. Peran dan Fungsi Saluran Pemasaran 4. Tingkat-tingkat Saluran Pemasaran 5. Sistem Saluran Pemasaran	EBOOK

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

10	70

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

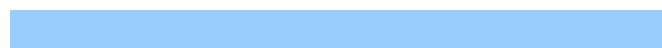


1 Logistik

Deskripsi	Jenis File
Membahas materi tentang Perdagangan Eceran, Grosir, dan Logistik	EBOOK

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

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



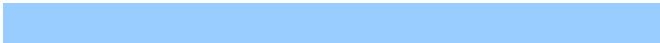
nasaran Terintegrasi

Deskripsi	Jenis File
Membahas materi tentang Komunikasi Pemasaran (Promosi)	EBOOK

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

13	75.76923077

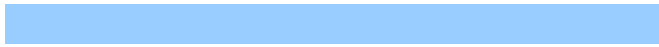
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Membahas materi mengenai komunikasi Pemasaran Massal	EBOOK

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

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

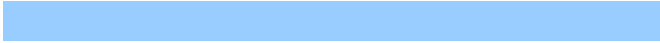


Deskripsi	Jenis File
Membahas materi mengenai berbagai bauran komunikasi pemasaran pribadi	EBOOK
Membahas materi mengenai Pemasaran Digital	EBOOK

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
17	80

20	73.5

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



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

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

Durasi	Nilai Rata-rata
100 menit	59

Jumlah Pertemuan Presensi Mahasiswa

Semester 2020/2021 Genap
Kode MJN210/1
Mata Kuliah MANAJEMEN PEMASARAN II
Kampus Jakarta

Mata Kuliah Lab
Jumlah SKS
Pengajar

Tidak
3
ASEP SAEFURAHMAN

No.	NIM	Nama Mahasiswa	Tanggal Pertemuan																Jumlah Absen	Jumlah hadir	
			15-02-2021 Sesi 5	22-02-2021 Sesi 5	01-03-2021 Sesi 5	08-03-2021 Sesi 5	15-03-2021 Sesi 5	22-03-2021 Sesi 5	29-03-2021 Sesi 5	05-04-2021 Sesi 5	12-04-2021 Sesi 5	19-04-2021 Sesi 5	26-04-2021 Sesi 5	03-05-2021 Sesi 5	24-05-2021 Sesi 5	31-05-2021 Sesi 5	07-06-2021 Sesi 5	14-06-2021 Sesi 5			
1	21160000186	KOMARIYA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)	
2	21170000028	ANTHONI JEFFERSON	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
3	21170000183	MUHAMMAD ROSIDI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
4	21170000211	MEITY PUSPITA LAILY	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	2	14 (87.50%)
5	21170000410	MERINDA HENDRAWAN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
6	21170000420	MAULIDYAH RAZAK	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
7	21179110008	AYU KURNIA	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)
8	21180000057	TURESIH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
9	21180000063	BELLA VALINDA IVANKA MADOVA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
10	21180000116	OLIVIA CHRISTIN VENITA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	2	14 (87.50%)
11	21180000121	MOCHAMAD NUR HARTANTO	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
12	21180000397	ISTNAINI NURUL HANIFAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
13	21187000522	YUSUF ABDURRAHMAN	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	9	7 (43.75%)
14	21190000251	RINALDY ISMAIL LUBIS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
15	21190000256	WILLYARIF FARHAN NUGRAHA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
16	21190000358	ANGGA SETIADI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	2	14 (87.50%)
17	21190600429	HALIM VIRATAMA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)
18	21197600425	TARSAN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		16 (100.00%)
19	21197600432	DWI NUR RAHMATANIA	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✗	✓	✓	4	12 (75.00%)
20	21207560002	KURNIAWAN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)
21	21207600002	WILLIAM AJR MUDA APEWOREN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	15 (93.75%)
22	21207600008	MUHAMAD IHSAN ADITYA PUTRA		✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	7	8 (50.00%)
TOTAL ABSEN PERTEMUAN			0	0	0	2	2	3	2	0	0	4	3	3	4	3	4	0	30		

Data Nilai

Prodi : MANAJEMEN
 Kode test : MJN210/1
 Mata Kuliah : MANAJEMEN PEMASARAN II

Semester : 2020/2021Genap
 Pengajar : ASEP SAEFURAHMAN
 Status : Publish, Tidak Terkunci
 Koreksi Nilai :
 Entri Nilai On :
 Time :

*Catatan : Gunakan titik atau koma untuk angka desimal, contoh : 70.05.
 *Catatan : Nilai akhir akan dipublikasi oleh bagian akademik

No	NIM	Nama	KEHADIRAN (10%)	TUGAS (30%)	UAS (30%)	UTS (30%)	Nilai Akhir	Bobot	Simbol
1	21160000186	KOMARIYA	100	52.50	38	44	50.35	1	D
2	21170000028	ANTHONI JEFFERSON	100	74.38	44	50	60.51	2	C
3	21170000183	MUHAMMAD ROSIDI	100	71.88	72	76	75.95	3.5	B+
4	21170000211	MEITY PUSPITA LAILY	87.50	52.50	86	72	71.9	3	B
5	21170000410	MERINDA HENDRAWAN	100	71.25	64	64	69.78	3	B
6	21170000420	MAULIDYAH RAZAK	100	71.25	58	40	60.78	2	C
7	21179110008	AYU KURNIA	93.75	61.88	78	40	63.34	2.5	C+
8	21180000057	TURESIH	100	71.25	56	54	64.38	2.5	C+
9	21180000063	BELLA VALINDA IVANKA MADOVA	100	61.88	54	38	56.16	2	C
10	21180000116	OLVIA CHRISTIN VENITA	87.50	71.88	54	40	58.51	2	C
11	21180000121	MOCHAMAD NUR HARTANTO	100	52.50	64	54	61.15	2	C
12	21180000397	ISTNAINI NURUL HANIFAH	100	51.25	66	46	58.98	2	C
13	21187000522	YUSUF ABDURRAHMAN	43.75			60	22.38	0	E
14	21190000251	RINALDY ISMAIL LUBIS	100	71.88	80	74	77.76	3.75	A-
15	21190000256	WILLYARIF FARHAN NUGRAHA	100	33.12	82	66	64.34	2.5	C+
16	21190000358	ANGGA SETIADI	87.50	23.75	84	56	57.88	2	C
17	21190600429	HALIM WIRATAMA	93.75	71.88	60	54	65.14	2.75	B-
18	21197600425	TARSAN	100	84.38	68	72	77.31	3.75	A-
19	21197600432	DWI NUR RAHMATANIA	75	55	30	32	42.6	0	E
20	21207560002	KURNIAWAN	93.75	62.50	82	64	71.93	3	B
21	21207600002	WILLIAM AUR MUDA APEWOREN	93.75	72.22	82	64	74.84	3.5	B+
22	21207600008	MUHAMAD IHSAN ADITYA PUTRA	50	23.75		68	32.53	0	E
Total			2006.25	1262.88	1302	1228	1338.49	0	
Rata-rata			91.19	57.40	59.18	55.82	60.84	0	

2 28-06-2021 s.d 28-06-2021
 Batas Akhir Entri Nilai3 28-06-2021 s.d 28-06-2021
 4 28-06-2021 s.d 28-06-2021