

Laporan Berita Acara Perkuliahan

Mata Kuliah	MANAJEMEN PEMASARAN	
Periode	2020/2021 Genap	
Beban SKS	2 SKS	
Kampus	Jakarta	
Kelas	05 Reguler	
Jenis Kuliah	Blended	
Dosen Pengampu	IRFAN ARIF HUSEN	
Jumlah Peserta		24
Jumlah Pertemuan		16

Pertemuan 1

Waktu	19-02-2021 s/d 19-02-2021
Judul	PERTEMUAN I
Deskripsi	KONSEP INTI PEMASARAN
Kehadiran Mahasiswa	70.83 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	RPS Manajemen Pemasaran (2SKS)	EBOOK
2	RPS Manajemen Pemasaran (2SKS)	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN I	14

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	PERTEMUAN 1	CARI TEORI TENTANG PASAR

Ujian

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

Pertemuan 2

Waktu	26-02-2021 s/d 26-02-2021
Judul	PERTEMUAN II
Deskripsi	MANAJEMEN PEMASARAN
Kehadiran Mahasiswa	79.17 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Manajemen Pemasaran TM 2	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN II	17

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	kuis 1	silahkan deikerjakan
2	PERTEMUAN II	TUGAS HARIAN

Ujian

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

Pertemuan 3

Waktu	05-03-2021 s/d 05-03-2021
Judul	PERTEMUAN III Partnering to Build Customer Engagement, Value, and Relationship
Deskripsi	79.17 %
Kehadiran Mahasiswa	

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Company and marketing strategy	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN III	17

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	PERTEMUAN III	TUGAS HARIAN YANG BIASA YAH

Ujian

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

Pertemuan 4

Waktu 15-03-2021 s/d 15-03-2021

Judul PERTEMUAN IV

**Planning Marketing:Partnering to
Build Customer Relationship
Marketing Strategy and
Marketing Mix
Managing the Marketing Effort**

Deskripsi

Kehadiran Mahasiswa 45.83 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Mengembangkan bauran pemasaran	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN IV	11

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	KUIS	BUAT ANALISIS SWOT UNTUK JENIS PERUSAHAAN WARUNG BUBUR KACANG IJO
2	PERTEMUAN IV	SILAHKAN

Ujian

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

Pertemuan 5

Waktu 19-03-2021 s/d 19-03-2021

Judul PERTMUAN V

Deskripsi • Analysing the Marketing Environment
 • Managing Marketing Information to Gain Customer insights
 • Marketing Research
 Kehadiran Mahasiswa 66.67 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Lingkungan Pemasaran	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN V	15

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	PERTEMUAN V	TUGAS MINGGUAN

Ujian

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

Pertemuan 6

Waktu 26-03-2021 s/d 26-03-2021
 Judul PERTEMUAN VI
 • Customer Market and Buyer Behavior
 • Business Market and Business
 Deskripsi Buyer Behavior
 Kehadiran Mahasiswa 70.83 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	PASAR BISNIS	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN VI	14

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	PERTEMUAN VI	SILAHKAN

Ujian

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

Pertemuan 7

Waktu 13-02-2021 s/d 13-02-2021

Judul

Deskripsi

Kehadiran Mahasiswa 0.00 %

Materi Kuliah

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

Forum

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

Tugas

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

Ujian

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

Pertemuan 8

Waktu 09-04-2021 s/d 09-04-2021

Judul UTS

Deskripsi UJIAN TENGAH SEMESTER

Kehadiran Mahasiswa 100.00 %

Materi Kuliah

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

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	UTS	14

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	UTS	SLAHKAN WAKTUNYA 120 MENIT

Ujian

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

Pertemuan 9

Waktu	16-04-2021 s/d 16-04-2021
Judul	PERTEMUAN IX <ul style="list-style-type: none">• Product, Services, and Brands: Building Customer Value• New Product Development and Product Life Cycle Strategies
Deskripsi	
Kehadiran Mahasiswa	50.00 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Produk, Jasa dan strategi penetapan	EBOOK

Forum

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

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	PERTEMUAN IX	SILAHKAN

Ujian

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

Pertemuan 10

Waktu	23-04-2021 s/d 23-04-2021
Judul	PERTEMUAN X <ul style="list-style-type: none">• Pricing: Understanding and Capturing Customer Value• Pricing Strategies: Additional Consideration
Deskripsi	
Kehadiran Mahasiswa	58.33 %

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	HARGA: Memahami dan menangkap	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN X	12

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	honda	silahkan
2	PERTEMUAN X	SILAHKAN

Ujian

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

Pertemuan 11

Waktu **30-04-2021 s/d 30-04-2021**

Judul **PERTEMUAN 11**

- Marketing
- Channels:
- Delivering
- Customer Value
- Relating and
- Wholesaling

Deskripsi

Kehadiran Mahasiswa **0.00 %**

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Saluran pemasaran memberikan nilai	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN 11	11

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	PERTEMUAN 11	SILAHKAN

Ujian

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

Pertemuan 12

Waktu **07-05-2021 s/d 07-05-2021**
Judul **PERTEMUAN 12**
Deskripsi **KOMUNIKASI**
Kehadiran Mahasiswa **50.00 %**

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Melibatkan pelanggan dan nilai pelan	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUAN 12	12

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	review	burgering & vespa
2	PERTEMUAN 12	TUGAS HARIAN

Ujian

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

Pertemuan 13

Waktu **28-05-2021 s/d 28-05-2021**
Judul **pertemuan 13**
Deskripsi **online dan offline**
Kehadiran Mahasiswa **0.00 %**

Materi Kuliah

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

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	pertemuan 13	12

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	pertemuan 13	silahkan yang mingguan

Ujian

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

Pertemuan 14

Waktu **04-06-2021 s/d 04-06-2021**
Judul **pertemuan 14**

Deskripsi **Creating Competitive Advantage**
Kehadiran Mahasiswa **83.33 %**

Materi Kuliah

No.	Judul	Jenis Materi
1	Analisa Pesing dan Keunggulan Bersai	EBOOK

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	pertemuan 14	13

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	pesaing STEI	menurut pendapat anda setelah baca dan mendalami materi pada pertemuan ini siapakah pesaing dari STEI kenapa dan apa yang harus dilakukan STEI
2	pertemuan 14	tugas mingguan

Ujian

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

Pertemuan 15

Waktu **11-06-2021 s/d 17-06-2021**
Judul **PERTEMUAN 15**

• The Global Marketplace.
• Sosial Responsibility and Ethics
Deskripsi
Kehadiran Mahasiswa **0.00 %**

Materi Kuliah

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

	1 Pemasaran Internasional dan Etika da	EBOOK
--	--	-------

Forum

No.	Judul	Peserta Aktif
1	PERTEMUANN 15	11

Tugas

No.	Judul	Deskripsi
1	KARTU UJIAN	ATAS ARAHAN PRODI UNTUK UPLOAD KARU UJIAN
2	PERTEMUAN 15	SILAHKAN

Ujian

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

Pertemuan 16

Waktu **18-06-2021 s/d 18-06-2021**
 Judul **UAS**
 Deskripsi **Ujian Akhir Smester**
 Kehadiran Mahasiswa **0.00 %**

Materi Kuliah

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

Forum

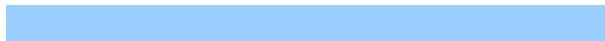
No.	Judul	Peserta Aktif
-----	-------	---------------

Tugas

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

Ujian

No.	Judul	Jenis
1	irfan arif husen	UAS



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa mengetahui Materi dan sumber yang dibahas dalam Manajemen Pemasaran	EBOOK
Mahasiswa mengetahui Materi dan sumber yang dibahas dalam Manajemen Pemasaran	EBOOK

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
17	100

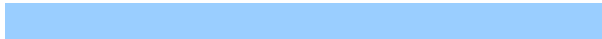
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa mampu memahami proses dan konsep dalam Manajemen Pemasaran	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
20	100
17	100

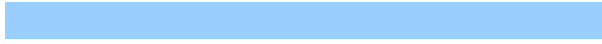
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa mampu menjelaskan penerapan strategi pemasaran dalam membangun nilai konsumen, memiliki berbagai pandangan dalam perencanaan pemasaran	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
16	100

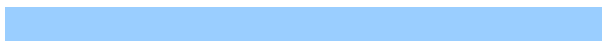
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa memahami proses manajemen pemasaran serta bauran pemasaran yang terintegrasi	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
19	100
15	100

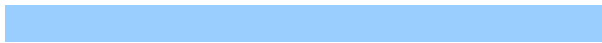
Durasi	Nilai Rata-rata
--------	-----------------



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa memahami kekuatan lingkungan pemasaran	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
19	100

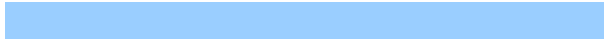
Durasi	Nilai Rata-rata
---------------	------------------------



Deskripsi	Jenis File
<ul style="list-style-type: none">• Pasar konsumen dan perilakunya• Pasar Bisnis dan perilakunya	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
20	100

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



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

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

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



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

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
24	100

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



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa mampu menjelaskan karakteristik dan klasifikasi produk dan jasa sebagai dasar keputusan bauran produk	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
18	100

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



Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa memahami penetapan harga	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
18	100
16	100

Durasi	Nilai Rata-rata

Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa memahami saluran pemasaran dan fungsinya.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
21	100

Durasi	Nilai Rata-rata

Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa mampu menjelaskan proses komunikasi pemasaran yang efektif.	EBOOK

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
21	100
20	100

Durasi	Nilai Rata-rata

Deskripsi	Jenis File

Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
20	100

Durasi	Nilai Rata-rata

Deskripsi	Jenis File
Mahasiswa mampu menjelaskan bagaimana menciptakan keunggulan dalam bersaing	EBOOK

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
23	100
21	100

Durasi	Nilai Rata-rata

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

Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi Pasar Internasional dan etika dalam Pemasaran	EBOOK
--	-------

Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
21	0
19	100

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



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

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

Durasi	Nilai Rata-rata
0 menit	74.58

Data Nilai

Prodi : MANAJEMEN
 Kode test : MJN215/5
 Mata Kuliah : MANAJEMEN PEMASARAN

Semester : 2020/2021 Genap
 Pengajar : IRFAN ARIF HUSEN
 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	1114000426	NURUL OCTIVIANI		65	82	50	59.1	3	B
2	11160000514	YULIASTIKA HASIAN		60	55	40	46.5	2	C
3	11197000049	FARIKHATUL IBRIZA		90	85	60	70.5	4	A
4	11200000031	DIMAS KEVIN ADY JAKSA		90	85	60	70.5	3.75	A-
5	11200000039	MUHHAMAD AVIP DENIS HAKIM		95	83	40	65.4	3.5	B+
6	11200000048	FRANSISKUS X PITO		67	80	40	56.1	2.75	B-
7	11200000059	ELANG WIDYATMOKO PRATAMA		50	50	30	39	1	D
8	11200000161	NAUFAL FATHURRAHMAN		80	90	30	60	3	B
9	11200000164	MOHAMAD FAISAL HANIF		100	90	30	66	3.5	B+
10	11200000165	RAMLAN		95	94	40	68.7	3.75	A-
11	11200000166	HIKMAH ZAHRA		95	92	50	71.09	4	A
12	11200000168	AIKO TALITHA EMMYZAR AMRI		95	95	30	66	3.5	B+
13	11200000169	DATIN MAHARANI MAZIAH		95	84	60	71.7	4	A
14	11200000170	YOLLANDA ZENIA		95	84	30	62.7	3	B
15	11200000171	TAMARA ANGELIA NAULI					0	0	E
16	11200000172	FIRDA AZZAHRA		100	97	40	71.09	4	A
17	11200000174	FELIX DANDY PRADANA YULIAWAN		95	90	50	70.5	4	A
18	11200000177	NOER ANISSA FITRI		95	94	50	71.7	4	A
19	11200000178	ZAHRA TIARA PUTRI		90	30	40	48	2	C
20	11200000179	TIARA YABATINAH		85	70	40	58.5	3	B
21	11200000181	IDHAM FIRDAUS		55	82	40	53.1	2	C
22	11200000182	RICO YOS ARLANDO MANURUNG		60	32	40	39.6	1	D
23	11200000183	ESNITA		95	84	40	65.7	3.5	B+
24	11207000009	VICKY AMALIA		73	75	40	56.4	2.75	B-
25	11207600035	LUKY LUKMAN FIRDAUS		60	40	40	42	1	D
Total			0	1980	1843	1010	1449.90	0	
Rata-rata			0	79.20	73.72	40.40	58	0	

2 28-06-2021 s.d 28-06-2021

Batas Akhir Entri Nilai 3 28-06-2021 s.d 28-06-2021

4 28-06-2021 s.d 28-06-2021