

Dosen	: IDA ZUNIARTI
Matakuliah	: MANAJEMEN PEMASARAN
SKS	: 3
Kelas	: 25.3A.06
Jumlah Mahasiswa	: 9

BERITA ACARA PERKULIAHAN

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
01	202-f1	23 September 2024	Pengertian dan Konsep Pemasaran	pertemuan 1 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa agenda pertemuan 1 yaitu tentang konsep dasar manajemen pemasaran adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah bahan materi yang akan disampaikan kepada mahasiswa selama 16 kali pertemuan perkuliahan serta tugas2 yang harus dibuat mahasiswa pengertian dari manajemen pemasaran	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:15:33 Keluar: 16:46:58

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				penjelasan dan definisi poac serta manfaat penerapan poac falsafah penjualan falsafah pemasaran menurut kotler dan armstrong serta konsep-konsep pemasaran dan tujuan pemasaran	
02	202-f1	30 September 2024	Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran	pertemuan perkuliahan ke 2 yang dilakukan melalui tatap muka menjelaskan kepada mahasiswa yaitu tentang tentang strategi pemasaran adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian strategi pemasaran serta pendapat dari ahli fungsi dan tujuan strategi pemasaran lima konsep strategi pemasaran serta pola menentukan target pasar strategi pemasaran contoh strategi pemasaran bagi bisnis serta bauran pemasaran	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:15:24 Keluar: 16:36:14

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
03	202-f1	7 Oktober 2024	Product	<p>pertemuan perkuliahan ke 3 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang tentang produk adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian produk dari beberapa ahli klasifikasi dan jenis-jenis produk pengertian strategi produk serta macam-macam strategi produk karakteristik produk pengertian dari merk tujuan merk dan manfaat merk bagi perusahaan serta manfaat merk bagi distributor dan konsumen bagian-bagian merk fungsi serta manfaat merk</p>	<p>Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:12:32 Keluar: 16:36:21</p>
04	202-f1	14 Oktober 2024	Price	<p>pertemuan perkuliahan ke 4 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang lanjutan bauran pemasaran yaitu harga adapun materi atau hal-hal yang disampaikan</p>	<p>Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:11:56 Keluar: 16:41:00</p>

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				diantaranya adalah pengertian harga serta pendapat dari beberapa ahli serta fungsi harga jenis-jenis harga serta metode penetapan harga faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga tujuan penentuan harga dan konsep harga penjelasan strategi penetapan harga pertimbangan-pertimbangan yang mempengaruhi penetapan harga	
05	202-f1	21 Oktober 2024	Place	pertemuan perkuliahan ke 5 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang lanjutan bauran pemasaran yaitu saluran distribusi adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian saluran distribusi serta definisi dari beberapa ahli fungsi dari saluran distribusi serta jenis-	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:12:41 Keluar: 16:39:04

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				<p>jenis saluran distribusi tujuan dari saluran distribusi serta faktor penentuan dari saluran distribusi strategi dari saluran distribusi serta hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan saluran distribusi cara memilih saluran distribusi serta tahapan dari saluran distribusi</p>	
06	202-f1	28 Oktober 2024	Promotion	<p>pertemuan perkuliahan ke 6 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang lanjutan bauran pemasaran yaitu promosi adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian dari promosi serta tahapan merencanakan promosi pertimbangan dalam menyusun bauran promosi serta model utama bauran promosi tujuan promosi serta pembuatan</p>	<p>Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:11:29 Keluar: 16:38:53</p>

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				anggaran promosi pengukuran efektivitas promosi	
07	202-fl	4 November 2024	Pemasaran Global	<p>pertemuan perkuliahan ke 7 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang pemasaran global adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian pemasaran global serta definisi dari beberapa ahli manfaat dari pemasaran global dan contoh pemasaran global serta cara memasuki pasar global strategi bersaing serta lingkungan persaingan keunggulan bersaing serta sustainable competitive advantage sca segitiga layanan pemasaran penjelasan dari pemasaran external pemasaran interaktif dan pemasaran internal tujuan pemasaran internal asumsi internal marketing dan lima</p>	<p>Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:11:28 Keluar: 16:35:18</p>

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				langkah internal marketing model bisnis yang bertanggung jawab sosial serta pemasaran sosial dan latihan kuiz	
08	202-f1	11 November 2024	(UTS)	-	-
09	202-f1	18 November 2024	Perilaku Konsumen	pertemuan perkuliahan ke 9 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang perilaku konsumen adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian perilaku konsumen serta pendapat dari beberapa ahli manfaat mempelajari perilaku konsumen serta faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen model perilaku konsumen serta fungsi model perilaku konsumen macam-macam model perilaku	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:12:01 Keluar: 16:41:28

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				konsumen tahapan proses pengambilan keputusan oleh konsumen pendekatan dalam meneliti perilaku konsumen serta tipe-tipe perilaku konsumen	
10	202-f1	25 November 2024	Segmentasi Targeting Positioning	<p>pertemuan perkuliahan ke 10 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang menganalisa pasar segmenting targeting dan positioning adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian segmenting targeting dan positioning serta pendapat dari para ahli pengertian analisa pasar target pasar hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan target pasar proses pasar serta yang wajib diketahui oleh pemasar target market yang dicapai dapat diklasifikasikan serta langkah-</p>	<p>Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:14:12 Keluar: 16:39:24</p>

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				langkah positioning differensiasi dan variable-variabelnya serta cara menerapkan model segmenting targeting dan positioning	
11	202-f1	2 Desember 2024	Consumer relationship	pertemuan perkuliahan ke 10 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang customer relationship management crm adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian crm serta definisi crm menurut para ahli tujuan dan manfaat crm jenis dan fungsi crm lima strategi crm yang efektif dan cara membangun hubungan dengan pelanggan cara jitu membuat janji	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:11:15 Keluar: 16:41:21

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
12	202-f1	9 Desember 2024	Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan	pertemuan perkuliahan ke 12 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang negosiasi adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian negosiasi serta pendapat dari para ahli jenis-jenis negosiasi serta karakteristik dan tujuan negosiasi tahapan negosiasi serta proses dan manfaat negosiasi serta strategi yang dilakukan dalam bernegosiasi serta persentasi kelompok 2 membahas pengaruh harga dalam mempengaruhi minat pembelian kebaya di butik imas collection	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:13:16 Keluar: 16:43:24
13	202-f1	16 Desember 2024	Teknik penutupan penjualan Closing	pertemuan perkuliahan ke 13 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang komitmen pembelian adapun materi atau hal-hal yang	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:11:18

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				disampaikan diantaranya adalah pengertian komitmen pembelian keputusan pembelian serta pendapat dari para ahli tentang keputusan pembelian faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian jenis-jenis perilaku keputusan pembelian pengertian penutupan pembelian tahapan menutup transaksi penjualan serta teknik menutup penjualan sales closing technique serta indikator keputusan pembelian	Keluar: 16:39:41
14	202-f1	6 Januari 2025	Konsep Kepuasan Pelanggan	pertemuan perkuliahan ke 14 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu menjelaskan kepada mahasiswa tentang kepuasan dan loyalitas pelanggan serta persentasi kelompok membahas artikel adapun materi atau hal-hal yang disampaikan diantaranya adalah pengertian kepuasan	Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:12:56 Keluar: 16:36:59

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				<p>pelanggan serta definisi dari para ahli tentang kepuasan pelanggan faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan serta indikator kepuasan pelanggan pengertian loyalitas pelanggan serta definisi dari para ahli tentang loyalitas pelanggan faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas pelanggan serta karakteristik loyalitas pelanggan perkuliahan ditutup dengan persentasi artikel oleh persentasi kelompok membahas artikel yang dibuat dari kelompok 3 yogi dila saskya putri upi waemese taura oktavio dan kevi pratama tdk hadir tentang strategi produk skincare skintific untuk membangun minat pembelian secara online persentasi selanjutnya dari kelompok 4 cikal pustiprayata ayda lailatunajah ryanne zhafira dan nisrina zahra aulia tentang</p>	

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				strategi flash sale terhadap keputusan pembelian di aplikasi e-commerce shopee kemudian dilanjutkan dengan tanya jawab oleh masing-masing kelompok	
15	202-fl	13 Januari 2025	Presentasi Artikel Ilmiah	<p>pertemuan perkuliahan ke 15 yang dilakukan melalui tatap muka yaitu persentasi kelompok atas penelitian yang telah dilakukan adapun yang memberikan persentasi adalah dari kelompok 5 terdiri dari ayu ramadhani yasir bernadeta lusitania nay meftyane liz diwani nabila azni gazali putri ayana alipfiah materi persentasi tentang faktor penentu harga jual soto padang buffet saiyo di aplikasi go food dampak terhadap volume penjualan dan kepuasan konsumen setelah persentasi dilanjutkan dengan tanya jawab oleh masing-masing</p>	<p>Tepat Waktu Jadwal: 14:10-16:40 Masuk: 14:16:30 Keluar: 16:36:56</p>

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
				kelompok yang tidak melakukan persetas	
16	202-f1	20 Januari 2025	(UAS)	-	-

Presensi 25.3A.06

No.	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah
1	25220041	meftyane liz diwani	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	15
2	25230006	bernadeta lusitania nay	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15
3	25230009	cikal pustiprayata rusmawati	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
4	25230015	putri ayana alipfiah	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	9
5	25230027	nisrina zahra aulia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
6	25230029	ayu ramadhani yasir	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
7	25230036	nabila azni gazali	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15

No.	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah
8	25230050	ayda lailatunajah	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
9	25230053	ryanne zhafira	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
Jumlah Hadir			9	0	8	8	9	0	9	9	8	7	8	9	8	8	7	9	

PENILAIAN 25.3A.06

NIM	NAMA	Presensi	TUGAS	UTS	UAS	GRADE AKHIR
25220041	meftyane liz diwani	93	93	44	84	B
25230006	bernadeta lusitania nay	93	97	24	90	B
25230009	cikal pustiprayata rusmawati	100	100	64	96	A
25230015	putri ayana alipfiah	50	88	30	84	B
25230027	nisrina zahra aulia	100	100	70	96	A
25230029	ayu ramadhani yasir	100	91	42	91	A
25230036	nabila azni gazali	93	95	32	91	B
25230050	ayda lailatunajah	100	100	48	96	A

NIM	NAMA	Presensi	TUGAS	UTS	UAS	GRADE AKHIR
25230053	ryanne zhafira	100	97	34	96	A