

Dosen : RATNA PUSPITA
Matakuliah : MANAJEMEN PEMASARAN (461)
SKS : 3 SKS
Kelas : 25.3A.06
Jumlah Mahasiswa : 14

Berita Acara Pengajaran

Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
01	501-F1	2025-09-24	Pengertian dan Konsep Pemasaran	Perkuliahan tatap muka materi 1 menjelaskan dan memahami teori Pengertian dan Konsep Manajemen Pemasaran . Disampaikan kepada mahasiswa adanya 16 kali pertemuan perkuliahan dan tugas yang harus dibuat mahasiswa, Pengertian dari manajemen pemasaran, Penjelasan dan definisi POAC serta manfaat penerapan POAC, Falsafah penjualan, Falsafah pemasaran menurut Kotler dan Armstrong, serta Konsep-konsep pemasaran dan tujuan pemasaran.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:31:25 Keluar: 14:49:21
02	501-F1	2025-10-01	Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran Manajemen Pemasaran	Pertemuan Tatap Muka , Materi Strategi Pemasaran. Sub materi Pengertian , pendapat dari ahli, fungsi dan tujuan strategi pemasaran, Lima konsep strategi, serta pola menentukan target pasar, Strategi pemasaran, contoh strategi pemasaran bagi bisnis, serta Bauran Pemasaran.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:41:10 Keluar: 14:47:06
03	501-F1	2025-10-08	Produk	Perkuliahan 3 Tatap muka , materi Produk. Sub materi 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	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:33:36

				konsumen, Bagian-bagian merk, fungsi serta manfaat merk.	Keluar: 14:49:11
04	501-F1	2025-10-15	Price	Perkuliahan Tatap Muka ke 4 , materi Lanjutan Bauran Pemasaran yaitu Harga. Sub materi Pengertian harga serta pendapat dari beberapa ahli, serta fungsi harga, Jenis harga serta metode penetapan harga, Faktor yang mempengaruhi penetapan harga, Tujuan penentuan harga dan konsep harga, Penjelasan strategi penetapan harga, Pertimbangan- yang mempengaruhi penetapan harga.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:33:15 Keluar: 14:45:18
05	501-F1	2025-10-22	Place	Perkuliahan Tatap Muka , Materi Place / tempat , sub materi Pengertian saluran distribusi serta definisi dari beberapa ahli, Fungsi dari saluran distribusi, jenis saluran distribusi, Tujuan dari saluran distribusi serta faktor penentuan dari saluran distribusi, Strategi dari saluran distribusi, hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan saluran distribusi, Cara memilih saluran distribusi, serta tahapan dari saluran distribusi	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:34:08 Keluar: 14:50:10
06	501-F1	2025-10-29	Promotion	Perkuliahan tatap muka , pertemuan ke 6 , materi Lanjutan Bauran Pemasaran yaitu Promosi. Sub materi Pengertian dari Promosi, serta tahapan merencanakan promosi, Pertimbangan dalam menyusun bauran promosi, serta model utama bauran promosi, Tujuan promosi, serta pembuatan anggaran promosi, Pengukuran efektivitas promosi.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:36:18 Keluar: 14:46:17
07	501-F1	2025-11-05	Review Materi	Pertemuan Perkuliahan ke 7 , materi Pemasaran Global. Sub materi 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 Langkah	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:37:23 Keluar: 14:50:22

				internal marketing, Model bisnis yang bertanggung jawab sosial, serta pemasaran sosial, dan Latihan soal persiapan UAS	
08	501-F1	2025-11-12	UTS	Ujian Tengan Semester , berjalan tertib dan lancar	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:36:11 Keluar: 14:47:08
09	501-F1	2025-11-19	Perilaku Konsumen	Pertemuan Tatap Muka ke 9 , materi Perilaku Konsumen, sub materi pendapat dari beberapa ahli, Manfaat mempelajari perilaku konsumen, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, Model perilaku konsumen serta fungsi model perilaku konsumen, Jenis perilaku konsumen, Tahapan proses pengambilan keputusan oleh konsumen, Pendekatan dalam meneliti perilaku konsumen, tipe perilaku konsumen.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:38:21 Keluar: 14:44:14
10	501-F1	2025-11-26	Segmentasi, Targeting, Positioning	Perkuliahan Tatap Muka , materi Menganalisa Pasar (Segmenting, Targeting, dan Positioning). sub materi 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-langkah positioning, differensiasi dan variable-variabelnya, serta Cara menerapkan model segmenting, targeting dan positioning.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:36:17 Keluar: 14:40:40
11	501-F1	2025-12-03	Consumer relationship	Pertemuan ke 10 , materi 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: 12:30-15:00 Masuk: 12:34:13 Keluar:

					14:39:19
12	501-F1	2025-12-11	Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan	Perkuliahan ke 12 Tatap Muka , materi Negosiasi. Sub materi Pengertian negosiasi serta pendapat dari para ahli, Jenis negosiasi serta karakteristik dan tujuan negosiasi, Tahapan negosiasi serta proses dan manfaat negosiasi, serta Strategi yang dilakukan dalam bernegosiasi	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:35:35 Keluar: 14:51:21
13	501-F1	2025-12-15	Teknik penutupan penjualan (Closing)	Perkuliahan tatap muka ke 13 , materi Komitmen Pembelian., sub materi Pengertian komitmen pembelian, keputusan pembelian, serta pendapat dari para ahli tentang keputusan pembelian, 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.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:33:33 Keluar: 14:52:40
14	501-F1	2026-01-07	Konsep Kepuasan Pelanggan	Perkuliahan ke 14 , materi Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan sub materi Pengertian kepuasan pelanggan serta definisi dari para ahli tentang kepuasan pelanggan, Faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan, serta indikator kepuasan pelanggan, Pengertian loyalitas pelanggan serta definisi dari para ahli tentang loyalitas pelanggan, Faktor yang mempengaruhi loyalitas pelanggan, serta Karakteristik loyalitas pelanggan.	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:40:21 Keluar: 14:49:02
15	501-F1	2026-01-14	Review Materi	Pertemuan Perkuliahan ke 15 , review materi 1-7 , tanya jawab soal serta presentasi kelompok	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:35:17 Keluar: 14:51:21

16	501-F1	2026-01-21	UAS	Ujian Akhir Semester , berjalan lancar	Tepat Waktu Jadwal: 12:30-15:00 Masuk: 12:33:38 Keluar: 14:48:28
----	--------	------------	-----	--	--

Dosen : RATNA PUSPITA
Matakuliah : MANAJEMEN PEMASARAN (461)
SKS : 3 SKS
Kelas : 25.3A.06
Jumlah Mahasiswa : 14

Presensi

Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah
25240001	Rynda Hafidz Ramadhani	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	12
25240009	Dzaky Zainul Muttaqin	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
25240011	Muhammad Racha Hadiningrat	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	11
25240012	Richo Fikri Althariq	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	12
25240014	Muhammad Luthfan Hasbullah	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	13
25240015	Nabeel Afzaal	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
25240021	Nazwa Syifa Fitriani	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
25240023	Shahnaz Hafiza Bilqis	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	12
25240027	Qurrota A'yun Khoiriyah Fitri	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	12
25240029	Dafih Okta Rahman	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	13
25240038	Nasywan Abhinaya	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	12

Dosen : RATNA PUSPITA
Matakuliah : MANAJEMEN PEMASARAN (461)
SKS : 3 SKS
Kelas : 25.3A.06
Jumlah Mahasiswa :

Penilaian

Nim	Nama	Presensi	Tugas	UTS	UAS	Grade Akhir
25240001	Rynda Hafidz Ramadhani	90	80	85	90	A
25240009	Dzaky Zainul Muttaqin	100	85	87	89	A
25240011	Muhammad Racha Hadiningrat	82	78	89	82	A
25240012	Richo Fikri Althariq	90	92	80	89	A
25240014	Muhammad Luthfan Hasbullah	93	89	80	81	A
25240015	Nabeel Afzaal	100	80	86	89	A
25240021	Nazwa Syifa Fitriani	100	90	95	85	A
25240023	Shahnaz Hafiza Bilqis	90	89	88	83	A
25240027	Qurrota A'yun Khoiriyah Fitri	90	89	83	90	A
25240029	Dafih Okta Rahman	93	87	88	85	A

25240038	Nasywan Abhinaya	90	80	86	87	A
25240039	Muhammad Rafath Izzaldin	90	90	80	83	A
25240043	Aida Salma Tsabitah	82	90	85	83	A
25240046	Raka Muhammad Setia	100	89	88	81	A