

BAP MANAJEMEN PEMASARAN KELAS 64.3A.04 - 64304

Dosen : Lilik Yuliawati, S.Pd, M.M, M.Pd

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran (0337)

SKS : 3

Kelas : 64.3A.04 - 64304

Jumlah Mahasiswa : 53

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
1	305-E1	2024-09-25 10:00-12:30 Masuk: 10:01:38 tidak absen keluar	Konsep Dasar Manajemen	1. Topik Pembelajaran: Pengertian Pemasaran 2.Pembahasan mengenai: Pengertian Pemasaran, Fungsi Pemasaran, Falsafah Penjualan, Falsafah Pemasaran, Konsep Dasar Manajemen Pemasaran, & Tugas Manajemen Pemasaran 4. Metode pembelajaran: tatap muka 5. Situasi & Kondisi KBM: berjalan dengan lancar
2	305-E1	2024-10-02 10:00-12:30 Masuk: 10:02:12 -12:15:01	Strategi Merk Produk	1. Topik bahan kajian: Strategi Merek Produk 2.Pembahasan mengenai Pengertian Merek, Jenis Merek, Tujuan Merek, Manfaat Merek bagi Perusahaan, Manfaat Merek bagi Distributor, Manfaat Merek bagi Konsumen, Bauran Produk, dan Membuat Strategi Merek Produk 3. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 4. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
3	305-E1	2024-10-16 10:00-12:30 Masuk: 10:04:19 tidak absen keluar	Promosi	1. Topik bahan kajian: Promosi 2.Pembahasan mengenai Pengertian Promosi; Tahapan Merencanakan Promosi; Pertimbangan dalam Menyusun Bauran Promosi; Model Utama Bauran Promosi; Tujuan Promosi; Membuat Anggaran Promosi; dan Pengurukuran Efektifitas Promosi. 3. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 4. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
4	305-	2024-10-23 10:00-12:30	Perencanaan Penjualan,	1. Topik bahan kajian: Perencanaan Penjualan & Pembentukan Tim Penjualan

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
	E1	Masuk: 10:04:18 -12:16:16	Pembentukan Tim Penjualan	2.Pembahasan mengenai Pengertian Perencanaan; Tujuan Utama Rencana Penjualan; Tahapan Perencanaan Pemasaran; Perencanaan Pemasaran; Anggaran Pemasaran; Target Penjualan; Alokasi Anggaran Pemasaran pada Produk; Merencanakan Penjualan; 5 Proses Identifikasi Kebutuhan Pelanggan; dan Pembentukan Tim Penjualan 3. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 4. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
5	302-E1	2024-10-28 12:30-15:00 Masuk: 12:33:06 -14:50:00	Keluhan Pelanggan, Arti Kepuasan dan mengukur kepuasan pelanggan	1. Topik bahan kajian: Keluhan Pelanggan, Arti Kepuasan, dan Mengukur Kepuasan Pelanggan 2.Pembahasan mengenai: 1) Menangani keluhan pelanggan 2) Macam keluhan 3) Kategori Keluhan 4) Langkah-langkah penanganan keluhan pelanggan 5) Kepuasan pelanggan 6) Macam kepuasan 7) Dimensi kepuasan pelanggan 8) Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan 9) Mengukur kepuasan pelanggan 10) Mengevaluasi hasil riset 11) Nilai terhaantar pada pelanggan 3. Evaluasi pembelajaran berupa diskusi kelas dan tugas menjawab soal-soal latihan 4. Metode pembelajaran: Tatap Muka 5. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
6	305-E1	2024-10-30 10:00-12:30 Masuk: 10:03:27 -12:15:41	Menciptakan Loyalitas Pelanggan	1. Topik bahan kajian: Menciptakan Loyalitas Pelanggan 2.Pembahasan mengenai 1) Membangun nilai, kepuasan, dan loyalitas pelanggan 2) Keuntungan pelanggan loyal 3) Karakteristik konsumen yang loyal 4) Penciptaan nilai menuju loyalitas 5) Tahapan loyal 6) Nilai yang dipersepsikan pelanggan 7) Menerapkan konsep nilai 8) Kualitas Produk dan Jasa 9) Nilai seumur hidup pelanggan 10) Customer Care 11) Membangun kesetiaan pelanggan 12) Mengembangkan hubungan pelanggan13) Strategi meningkatkan nilai basis pelanggan 3. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 4. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
7	305-E1	2024-11-06 10:00-12:30 Masuk: 10:04:06 -12:15:45	Pengumpulan Projek 1	1. Topik bahan kajian: Review & Cek Progress Project 1 2. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 3. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
8	305-E1	2024-11-13 10:00-12:30 Masuk: 10:04:06 -12:15:45	UTS	Tertib dan lancar

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
9	305-E1	2024-11-20 10:00-12:30 Masuk: 10:02:15 -12:17:00	Menganalisa Pasar	Analisa Pasar dimulai dari suatu pertanyaan yang ditujukan pada “ apa yang dibeli pelanggan”, yaitu produk yang bernilai melalui proses penjualan dan prestasi produk, kesetiaan pelanggan yang terbentuk. Selain itu perlu juga diperhatikan faktor-faktor yang melekat pada produk yang menjadikan konsumen tetap menggunakannya.
10	305-E1	2024-12-04 10:00-12:30 Masuk: 10:02:27 -12:26:08	Strategi Penetapan Harga	1. Topik bahan kajian: Strategi Penetapan Harga 2. Pembahasan mengenai: Strategi Penetapan Harga; Definisi Harga, Penetapan Harga; Lingkungan Penetapan Harga yang Berubah; Psikologi Konsumen dan Penetapan Harga; Menentukan Kebijakan Penetapan Harga; Menentukan Permintaan; Memperkirakan Biaya; Menganalisis Biaya, Harga, & Penawaran Pesaing; Memilih Metode Penetapan Harga; Memilih Harga Akhir; Mengadaptasi Harga; 3. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 4. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
11	302-E1	2024-12-09 12:30-15:00 Masuk: 12:33:04 -14:52:12	Strategi Pemasaran	1. Topik bahan kajian: Strategi Pemasaran 2. Materi pembelajaran: Definisi strategi pemasaran; konsep strategi pemasaran; Pangsa pasar yang menjadi target pemasaran; Pola menentukan target pasar; Strategi pemasaran; Bauran pemasaran 3. Evaluasi pembelajaran berupa diskusi kelas dan tugas menjawab soal-soal latihan 4. Metode pembelajaran: Tatap Muka 5. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
12	305-E1	2024-12-11 10:00-12:30 Masuk: 10:05:06 -12:20:40	Pemasaran Jasa	1. Topik bahan kajian: Pemasaran Jasa 2. Pembahasan mengenai: Konsep dan pengertian jasa; Kategori penawaran dan pemasaran jasa; Karakteristik Jasa; Klasifikasi jasa; Macam-macam jasa; Bauran pemasaran Jasa. 3. Metode Pembelajaran: Tatap Muka 4. Situasi dan kondisi KBM: berjalan dengan lancar
13	305-E1	2024-12-18 10:00-12:30 Masuk: 10:04:18 -12:16:29	Merancang dan Mengola Saluran Pemasaran	1. Topik bahan kajian: Merancang dan Mengelola Saluran Pemasaran 2. Pembahasan mengenai: Saluran pemasaran; Strategi pemasaran dengan saluran pemasaran; Perkembangan saluran kerjasama perantara berdasarkan skala lokasi; Perkembangan saluran system; Jenis-jenis perantara; Fungsi anggota saluran; Keputusan rancangan saluran dan tujuan saluran; Evaluasi memilih anggota saluran; Integrasi dan system saluran; Sistem pemasaran; dan

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
38	64230962	KHOIRUL ANAM ARSUKI	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	14
39	64230986	INDRA SETIAWAN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
40	64230999	JENNYFER GLADIES MARGARETHA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
41	64231034	CHISSY FADHILA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
42	64231074	FARREL MAULANA MALIQ IBRAHIM	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
43	64231077	ANGGHITHA CAHYA NINGTYAS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	15
44	64231115	ALIA DIAN KUSMAWATI	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	14
45	64231151	AFDHAN RIFKY MUFAQIH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
46	64231183	EPRILIKA ZULKIFLI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
47	64231184	CAHYANINGTIAS PUTRI ALAMSYAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	15
48	64231185	ASRAF RISKULLAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	14

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
49	64231241	CANTIGI KHANSA NAFISAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
50	64231258	ANNISA FARAHZIA AL-ZAHWA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	15
51	64231314	LAUDIA YUSNIAR FEBRIANA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	16
52	64231335	ALI NUR FAUZAN HIDAYAT	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
53	64231462	ANASHA SALIMA ZAHRA	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	15
Total Kehadiran Harian			53	53	50	51	50	52	51	52	53	49	51	50	50	49	51	52	-

NILAI KELAS 64.3A.04 - 64304

No.	NIM	Nama	Nilai UTS	Nilai UAS	Nilai Absen	Nilai Tugas	Total	Grade
1	64230003	RISKA SETIAWATI	0	0	0	0	90	A
2	64230062	DITA AMELIA	0	0	0	0	87	A
3	64230067	MAEMUNAH ISNAINI	0	0	0	0	90	A
4	64230127	KHALISHA FAIRUZ MAULANA	0	0	0	0	90	A
5	64230146	NABILA SELY MELANIA	0	0	0	0	90	A
6	64230180	MEUTYA RAHMA	0	0	0	0	90	A

7	64230241	LIVIA AMANDA	0	0	0	0	90	A
8	64230258	MUTIA AFRINA CISARELLA	0	0	0	0	87	A
9	64230280	SYAFILA DWI HANDAYENI AT P	0	0	0	0	90	A
10	64230325	MUHAMMAD ZUHDI	0	0	0	0	90	A
11	64230439	RAMA SETYA NEGARA	0	0	0	0	90	A
12	64230446	VANY ESTETICA TOGATOROP	0	0	0	0	85	A
13	64230500	NASYA AURELIANTY PURWANTO	0	0	0	0	90	A
14	64230509	BUSTOMI ALFARIZI	0	0	0	0	87	A
15	64230510	AGATHON HUTABARAT	0	0	0	0	90	A
16	64230536	RINA AINUN NISA	0	0	0	0	90	A
17	64230563	ALFINA VIRANTI NUR	0	0	0	0	90	A
18	64230591	SITI NURAI SYAH	0	0	0	0	90	A
19	64230620	HAFSYAH AULIA PUTRI	0	0	0	0	90	A
20	64230669	NUR KHIKMAH	0	0	0	0	90	A
21	64230681	NABILLA INTANIA JUWITA	0	0	0	0	85	A
22	64230697	RUMSI	0	0	0	0	90	A
23	64230713	SHARLY AMELIA	0	0	0	0	90	A
24	64230715	NAILA AULIA KAMILA	0	0	0	0	90	A
25	64230725	RISKAMAWATI TELAUMBANUA	0	0	0	0	90	A
26	64230747	DIYANA ALIYAH FAUZIYAH	0	0	0	0	90	A
27	64230751	DHAFA SADEWA	0	0	0	0	90	A

28	64230790	FARHAN ARYATAMA	0	0	0	0	85	A
29	64230809	SITI MUALIFAH	0	0	0	0	90	A
30	64230814	GHEFIRA SITI ROFIFAH	0	0	0	0	90	A
31	64230837	NABILA AZZAHRA	0	0	0	0	87	A
32	64230867	ANINDYA NOVITRIANA	0	0	0	0	90	A
33	64230902	BRIAN RAHMAT SASONGKO	0	0	0	0	90	A
34	64230907	AULIANISA ETMARVIAR	0	0	0	0	87	A
35	64230911	NOVAN ALBANY RAMADHAN	0	0	0	0	87	A
36	64230913	SYIFA IDA AZDILLAH	0	0	0	0	90	A
37	64230918	VINA LIA BAREN	0	0	0	0	90	A
38	64230962	KHOIRUL ANAM ARSUKI	0	0	0	0	90	A
39	64230986	INDRA SETIAWAN	0	0	0	0	90	A
40	64230999	JENNYFER GLADIES MARGARETHA	0	0	0	0	90	A
41	64231034	CHISSY FADHILA	0	0	0	0	90	A
42	64231074	FARREL MAULANA MALIQ IBRAHIM	0	0	0	0	90	A
43	64231077	ANGGHITHA CAHYA NINGTYAS	0	0	0	0	85	A
44	64231115	ALIA DIAN KUSMAWATI	0	0	0	0	90	A
45	64231151	AFDHAN RIFKY MUFAQIH	0	0	0	0	90	A
46	64231183	EPRILIKA ZULKIFLI	0	0	0	0	90	A
47	64231184	CAHYANINGTIAS PUTRI ALAMSYAH	0	0	0	0	90	A
48	64231185	ASRAF RISKULLAH	0	0	0	0	20	E

49	64231241	CANTIGI KHANSA NAFISAH	0	0	0	0	85	A
50	64231258	ANNISA FARAHZIA AL-ZAHWA	0	0	0	0	87	A
51	64231314	LAUDIA YUSNIAR FEBRIANA	0	0	0	0	90	A
52	64231335	ALI NUR FAUZAN HIDAYAT	0	0	0	0	85	A
53	64231462	ANASHA SALIMA ZAHRA	0	0	0	0	85	A