



UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

Gedung Rektorat Jl. Kramat Raya No. 98, Senen. Jakarta Pusat 10450

Telp. (021) 23231170 Fax (021) 21236158 e-mail : rektorat@bsi.ac.id

KEPUTUSAN REKTOR UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

Nomor : 172/2.01/UBSI/III/2026

TENTANG TUGAS MENGAJAR SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2025/2026

REKTOR UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA,

- Menimbang
- Bahwa dalam rangka proses belajar mengajar Program Diploma Tiga dan Program Sarjana di Universitas Bina Sarana Informatika agar dapat menjaga kelancaran tugas dan tertib administrasi jalannya perkuliahan dengan baik maka perlu menugaskan dosen untuk mengajar pada Universitas Bina Sarana Informatika;
 - Bahwa dosen yang namanya tersebut dalam dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk mengajar pada Universitas Bina Sarana Informatika;
 - Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksudkan dalam huruf a dan b di atas, perlu diterbitkannya surat keputusan Rektor tentang tugas mengajar Semester Genap Tahun Akademik 2025/2026.
- Mengingat
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 - Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 - Peraturan Menteri Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Nomor 39 Tahun 2025 tentang Penjaminan Mutu Pendidikan Tinggi;
 - Keputusan Menteri Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor 732/KPT/I/2018 tentang Izin Penyatuan dan Perubahan Bentuk Beberapa Perguruan Tinggi Swasta Menjadi Universitas Bina Sarana Informatika di Jakarta yang diselenggarakan oleh Yayasan Bina Sarana Informatika;
 - Peraturan Yayasan Bina Sarana Informatika Nomor 382/Y-BSI/IX/2019 tanggal 16 September 2019 tentang Statuta Universitas Bina Sarana Informatika;
 - Keputusan Rektor Universitas Bina Sarana Informatika Nomor 461/2.01/UBSI/IX/2024 Tanggal 4 September 2024 tentang Perubahan Struktur Organisasi dan Tata Kerja Universitas Bina Sarana Informatika;
 - Keputusan Rektor Universitas Bina Sarana Informatika Nomor 208/2.01/UBSI/IX/2023 tanggal 4 September 2023 tentang Distribusi Mata Kuliah Pada Setiap Program Studi di Universitas Bina Sarana Informatika Tahun Akademik 2023/2024;
 - Keputusan Rektor Universitas Bina Sarana Informatika Nomor 620/2.01/UBSI/IX/2025 tanggal 12 September 2025 tentang Penetapan Kalender Akademik Universitas Bina Sarana Informatika Tahun Akademik 2025/2026.

Memperhatikan: Hasil rapat pimpinan tanggal 11 Maret 2026 di Jakarta.



UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

Gedung Rektorat Jl. Kramat Raya No. 98, Senen. Jakarta Pusat 10450

Telp. (021) 23231170 Fax (021) 21236158 e-mail : rektorat@bsi.ac.id

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : TUGAS MENGAJAR SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2025/2026.
Pertama : Menugaskan masing-masing dosen untuk melaksanakan tugas mengajar pada mata kuliah seperti tercantum dalam lampiran surat keputusan ini
Kedua : Bersedia mentaati dan mematuhi peraturan, prosedur dan ketentuan yang berlaku di lingkungan Universitas Bina Sarana Informatika;
Ketiga : Kepada yang bersangkutan diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku di lingkungan Universitas Bina Sarana Informatika;
Keempat : Keputusan ini berlaku selama Semester Genap Tahun Akademik 2025/2026;
Kelima : Keputusan ini berlaku sejak ditetapkan dan apabila ditemukan kekeliruan dikemudian hari, akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

Pada tanggal : 13 Maret 2026

Rektor,



Prof. Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng

Tembusan :

1. Wakil Rektor I Bidang Akademik
2. Kepala Biro/Badan
3. Dekan
4. Ketua Lembaga
5. Ketua Program Studi
6. Kepala Bagian/Tim/Unit
7. Kepala Kampus
8. Arsip

PSDKU

■ BOGOR ■ KARAWANG ■ PURWOKERTO ■ YOGYAKARTA ■ SURAKARTA
■ PONTIANAK ■ TEGAL ■ SUKABUMI ■ TASIKMALAYA





UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

Gedung Rektorat Jl. Kramat Raya No. 98, Senen. Jakarta Pusat 10450

Telp. (021) 23231170 Fax (021) 21236158 e-mail : rektorat@bsi.ac.id

LAMPIRAN KEPUTUSAN REKTOR UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

Nomor: 172/2.01/UBSI/III/2026

Tanggal: 13 Maret 2026

Tugas Mengajar Semester Genap Tahun Akademik 2025/2026

Nama : Yandri Ahmad Rifandi

NIP : 202303025

No.	Matakuliah	SKS	Kelas	Keterangan
1	Analisis Kinerja Keuangan (0292)	3	64.6D.07-64644	
2	Analisis Sekuritas Dan Portofolio (0294)	3	64.6A.31-64615	
3	Analisis Sekuritas Dan Portofolio (0294)	3	64.6B.31-64629	
4	Perilaku Konsumen (0899)	3	64.6B.25-64626	
5	Sistem Informasi Manajemen (240)	3	64.4E.01-64443	
6	Sistem Informasi Manajemen (240)	3	64.4F.07-64448	
				Jumlah SKS : 18 SKS

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 13 Maret 2026

Rektor,



Prof. Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng

Tembusan :

1. Wakil Rektor I Bidang Akademik
2. Kepala Biro/Badan
3. Dekan
4. Ketua Lembaga
5. Ketua Program Studi
6. Kepala Bagian/Tim/Unit
7. Kepala Kampus
8. Arsip

PSDKU

■ BOGOR ■ KARAWANG ■ PURWOKERTO ■ YOGYAKARTA ■ SURAKARTA
■ PONTIANAK ■ TEGAL ■ SUKABUMI ■ TASIKMALAYA



PERILAKU KONSUMEN

SKS: 3 | Kelas: 64.4B.25

Dosen: Yandri Ahmad Rifandi

Berita Acara Pengajaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
1	EN2-M1	2026-03-31 10:00-12:30 Masuk: 10:01:57 - 12:21:58	Pengertian Perilaku konsumen, Pentingnya Memahami Perilaku Konsumen dalam Pemasaran, Peran Perilaku Konsumen dalam Bisnis dan Ekonomi dan Penerapan Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran	Pengertian Perilaku konsumen, Pentingnya Memahami Perilaku Konsumen dalam Pemasaran, Peran Perilaku Konsumen dalam Bisnis dan Ekonomi dan Penerapan Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran
2	EN2-M1	2026-04-07 10:00-12:30 Masuk: 10:06:12 - 12:29:16	Pentingnya memahami perilaku konsumen, peran faktor pribadi, Faktor Psikologis, Faktor emosional dalam mempengaruhi perilaku konsumen	Pentingnya memahami perilaku konsumen, peran faktor pribadi, Faktor Psikologis, Faktor emosional dalam mempengaruhi perilaku konsumen
3	EN2-M1	2026-04-14 10:00-12:30 Masuk: 10:04:14 - 12:20:29	Definisi dan pentingnya memahami faktor eksternal yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor personal dan aktifitas pemasaran dalam mempengaruhi perilaku konsumen	Definisi dan pentingnya memahami faktor eksternal yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor personal dan aktifitas pemasaran dalam mempengaruhi perilaku konsumen

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
4	EN2-M1	2026-04-21 10:00-12:30 Masuk: 10:02:15 - 12:37:18	Pentingnya memahami proses pengambilan keputusan dan definisinya, tahapan proses pengambilan keputusan awal dan implikasi bagi pemasar.	Pentingnya memahami proses pengambilan keputusan dan definisinya, tahapan proses pengambilan keputusan awal dan implikasi bagi pemasar.
5	EN2-M1	2026-04-28 10:00-12:30 Masuk: 10:14:23 tidak absen keluar	Definisi dan tujuan Evaluasi pasca pembelian, faktor-faktor yang memengaruhi evaluasi pasca pembelian dan komponennya, kepuasan, loyalitas serta proses Evaluasi pasca pembelian	Definisi dan tujuan Evaluasi pasca pembelian, faktor-faktor yang memengaruhi evaluasi pasca pembelian dan komponennya, kepuasan, loyalitas serta proses Evaluasi pasca pembelian
6	EN2-M1	2026-05-05 10:00-12:30 Masuk: 10:10:11 - 12:31:36	Definisi pengambilan keputusan konsumen, model pengambilan keputusan rasional, , model pengambilan keputusan belajar, , model pengambilan keputusan emosional, penerapan model pengambilan keputusan konsumen dalam strategi pemasaran	Definisi pengambilan keputusan konsumen, model pengambilan keputusan rasional, , model pengambilan keputusan belajar, , model pengambilan keputusan emosional, penerapan model pengambilan keputusan konsumen dalam strategi pemasaran
7	EN2-M1	2026-05-12 10:00-12:30 Masuk: 10:03:49 - 12:30:36	Review/Kuis	Review/Kuis

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
8	EN2-M1	2026-05-19 10:00-12:30 Masuk: 10:01:25 - 12:29:57	UTS	UTS
9	EN2-M1	2026-05-26 10:00-12:30 Masuk: 10:03:08 - 12:20:11	Definisi budaya, unsur budaya, fungsi budaya, karakteristik budaya, klasifikasi budaya, budaya dalam berbagai aspek, dampak subbudaya, strategi pemasaran lintas budaya, tantangan dan pentingnya pemahaman budaya dalam pemasaran	Definisi budaya, unsur budaya, fungsi budaya, karakteristik budaya, klasifikasi budaya, budaya dalam berbagai aspek, dampak subbudaya, strategi pemasaran lintas budaya, tantangan dan pentingnya pemahaman budaya dalam pemasaran
10	EN2-M1	2026-06-02 10:00-12:30 Masuk: 10:06:27 - 12:18:12	Pendahuluan, pentingnya memahami pengaruh sosial, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, teori pengaruh sosial, pengaruh kelp referensi, pengaruh keluarga, pengaruh sosial media strategi menghadapi pengaruh sosial	Pendahuluan, pentingnya memahami pengaruh sosial, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, teori pengaruh sosial, pengaruh kelp referensi, pengaruh keluarga, pengaruh sosial media strategi menghadapi pengaruh sosial

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
11	EN2-M1	2026-06-09 10:00-12:30 Masuk: 10:01:43 - 12:25:03	Definisi keluarga, teori pengaruh keluarga, peran orang tua, pengaruh saudara kandung, dampak keluarga besar, hubungan budaya keluarga dengan perilaku konsumen, perbedaan peran keluarga di berbagai budaya, Manfaat Memahami Pengaruh Keluarga bagi Pemasar dan Konsumen	Definisi keluarga, teori pengaruh keluarga, peran orang tua, pengaruh saudara kandung, dampak keluarga besar, hubungan budaya keluarga dengan perilaku konsumen, perbedaan peran keluarga di berbagai budaya, Manfaat Memahami Pengaruh Keluarga bagi Pemasar dan Konsumen
12	EN2-M1	2026-06-23 10:00-12:30 Masuk: 10:03:22 - 12:22:22	Definisi kelompok acuan/referensi, fungsi kelompok acuan, jenis kelompok acuan, pengaruh kelompok acuan terhadap perilaku konsumen, teori pengaruh kelompok acuan, pengembangan strategi pemasaran	Definisi kelompok acuan/referensi, fungsi kelompok acuan, jenis kelompok acuan, pengaruh kelompok acuan terhadap perilaku konsumen, teori pengaruh kelompok acuan, pengembangan strategi pemasaran
13	EN2-M1	2026-06-27 10:00-12:30 Masuk: 10:35:28 - 12:21:04	Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, model proses pengambilan keputusan, Aplikasi Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran, Pengembangan Bauran Pemasaran	Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, model proses pengambilan keputusan, Aplikasi Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran, Pengembangan Bauran Pemasaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
			Berdasarkan Perilaku Konsumen	Berdasarkan Perilaku Konsumen
14	EN2-M1	2026-06-30 10:00-12:30 Masuk: 10:02:13 - 12:29:25	Definisi segmentasi pasar, dasar segmentasi pasar, macam segmentasi pasar, manfaat segmentasi pasar berdasarkan perilaku, penerapan segmentasi pasar berdasarkan perilaku	Definisi segmentasi pasar, dasar segmentasi pasar, macam segmentasi pasar, manfaat segmentasi pasar berdasarkan perilaku, penerapan segmentasi pasar berdasarkan perilaku
15	EN2-M1	2026-07-07 10:00-12:30 Masuk: 10:03:28 - 12:23:09	Review/Kuis	Review/Kuis
16	EN2-M1	2026-07-14 10:00-12:30 Masuk: 10:02:47 - 12:29:04	UAS	UAS

Presensi Kehadiran

[illegible]

26	64231967	INDAH SETIA WATI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15
27	64232000	WINDY WULANDARI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	14
28	64232003	AIDIL IRWANSYAH	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15
29	64232012	HANIFAH EKA ANDHINA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15
30	64232021	AHMAD HIDAYAT	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15
31	64232046	REZKY NANDA WISESA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	15
32	64232049	FARHAN	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	13

Penilaian

No	Nim	Nama	Presensi	Tugas	UTS	UAS	Grade Akhir
1	64231406	MESNI TRI MASAKKE	93	84	100	98	A
2	64231425	JOHNS MULLER SAMOSIR	14	0	0	0	E
3	64231451	ISTIQOMAH TRI WIDYASNINGRUM	100	90	96	96	A
4	64231467	SISKA GINA TUA SIMANJUNTAK	100	92	94	98	A
5	64231490	HAIRINNISA SALSABILA	93	87	96	98	A
6	64231497	SALSABILLA PINGKAN JUNITA	93	84	96	92	A
7	64231500	KHEYANA DESVIA LUSI	86	87	94	0	C
8	64231561	AZAHWA ASNAWATI	100	97	84	92	A
9	64231583	RENI ANGGRAENI	86	87	0	94	C
10	64231602	PUTRI OKTAVIA WARDIANI	100	90	94	100	A
11	64231606	NADIA PRATIWI	100	94	98	92	A
12	64231638	HERMAN	93	87	94	96	A
13	64231666	FIRDA PUTRI AULIA	93	95	92	94	A
14	64231699	ALINI TSABITAH	93	90	94	98	A
15	64231739	DHITA PRAMESTI	100	92	82	84	A
16	64231759	PUTRI MAR'ATUS SHOLEKHAH	93	92	94	98	A
17	64231769	ENDRIKI	86	0	96	100	B
18	64231773	TIA RAHMAWATI	93	87	92	90	A
19	64231812	RIKA NUR AMALIA	86	82	94	96	A
20	64231820	PUTRI NURHALIMAH	100	92	98	92	A
21	64231826	ABBAD RABBANI	93	95	94	96	A
22	64231861	SELMA NATASYA PUTRI	100	95	96	92	A
23	64231874	MUHAMAD ARIA DEWAZI	86	92	92	96	A
24	64231890	SHIFA AZRAH HUMAIRAH	100	97	96	98	A
25	64231954	SITI ALIYAH	100	92	94	98	A
26	64231967	INDAH SETIA WATI	93	92	96	98	A
27	64232000	WINDY WULANDARI	86	93	88	0	C
28	64232003	AIDIL IRWANSYAH	93	95	98	96	A
29	64232012	HANIFAH EKA ANDHINA	93	97	94	100	A
30	64232021	AHMAD HIDAYAT	93	92	96	94	A
31	64232046	REZKY NANDA WISESA	93	82	94	92	A
32	64232049	FARHAN	79	82	100	94	A