



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 tentang statuta Universitas Bina Sarana Informatika Nomor 382/Y-BSI/IX/2019 tanggal 16 September 2019;
 - 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 12 September 2025 tentang Distribusi Mata Kuliah Pada Setiap Program Studi di Universitas Bina Sarana Informatika Tahun Akademik 2025/2026.
 - 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,

ttd

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

Tembusan :

1. Wakil Rektor
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 : Melyani
NIP : 200904432

No.	Matakuliah	SKS	Kelas	Keterangan
1	MANAJEMEN PEMASARAN (0337)	3	64.3B.05	
2	BISNIS DIGITAL (0545)	3	64.5B.05	
				Jumlah SKS : 6 SKS

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 13 Maret 2026

Rektor,
ttd

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

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

BISNIS DIGITAL - 0545

SKS: 3 | Kelas: 64.5B.05

Dosen: 200904432 - MYN

Berita Acara Pengajaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
5	301-C3	2025-10-22 19:30-21:30 Masuk: 19:31:56 - 21:16:36	Pengertian, strategi, dan implementasi SEO dan SEM dalam pemasaran digital serta perbedaan, manfaat, dan cara mengoptimalkan kedua teknik ini Bisnis Digital	Presentasi kelompok 3 (Analysis SWOT business digital)	Belum Dimonev
6	301-C3	2025-11-05 19:30-21:30 Masuk: 19:33:10 - 21:15:06	Pengertian, fitur utama, strategi implementasi, dan contoh penggunaan Google Analytics dalam bisnis digital Bisnis Digital	Presentasi mengenai Analisis web	Belum Dimonev
9	301-C3	2025-11-26 19:30-21:30 Masuk: 19:32:48 - 21:15:34	Pengertian, hasil, dampak, dan implementasi pemasaran digital Bisnis Digital	Presentasi	Belum Dimonev
10	301-C3	2025-12-03 19:30-21:30 Masuk: 19:31:34 - 21:16:26	Pengertian, pentingnya privasi dan keamanan data dalam konteks bisnis digital. Mengidentifikasi tantangan, risiko, dan strategi untuk mengelola privasi dan keamanan data secara efektif. Bisnis Digital	Presentasi	Belum Dimonev
11	301-C3	2025-12-10 19:30-21:30 Masuk: 19:31:59 - 21:15:27	Presentasi PBL Kelompok Bisnis Digital	Pemasaran digital memberikan hasil dan dampak yang signifikan bagi bisnis, antara lain meningkatnya visibilitas produk, jangkauan pasar yang lebih luas, serta komunikasi yang lebih efektif dengan konsumen. Melalui pemanfaatan media digital, pelaku usaha dapat mengukur kinerja pemasaran	Belum Dimonev

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				secara lebih akurat dan menyesuaikan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan bisnis secara efisien dan berkelanjutan.	
12	301-C3	2025-12-17 19:30-21:30 Masuk: 19:34:13 - 21:16:23	Presentasi PBL Kelompok Bisnis Digital	Presentasi	Belum Dimonev

*Jika Bahan Kajian Kosong/Tidak Sesuai, Konfirmasi BAAK untuk mengupdate RPS

BAP Kelas Pengganti

Dosen	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	Alasan Digantikan	MONEV
-------	-------	-----------	--------------	-------------------	-------

*Jika Bahan Kajian Kosong/Tidak Sesuai, Konfirmasi BAAK untuk mengupdate RPS

Presensi Kehadiran

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
1	64220735	SITI NURHIDAYAH	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	5
2	64230097	REZA KUSUMAWATI	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	6
3	64230253	OBI MESTI AS-SAHIB	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	6
4	64230686	YOZA OPDA GUTAMA	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	4
5	64231328	PURWATI	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	3
6	64231389	SYIFA INDRIA SARI	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	6
7	64231986	ADINDA TRIHAPSARI RAHMAN	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	4
8	64232415	YOGI MARTHIN	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	6

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
Total Kehadiran Harian			0	0	0	0	6	7	0	0	6	6	8	7	0	0	0	0	-

*Data Presensi diambil berdasarkan laman Elearning

Penilaian

#	Nim	Nama	Presensi	Tugas	UTS	UAS	Grade Akhir
1	64220735	SITI NURHIDAYAH	0	0	0	0	A
2	64230097	REZA KUSUMAWATI	0	0	0	0	A
3	64230253	OBI MESTI AS-SAHIB	0	0	0	0	A
4	64230686	YOZA OPDA GUTAMA	0	0	0	0	B
5	64231328	PURWATI	0	0	0	0	E
6	64231389	SYIFA INDRIA SARI	0	0	0	0	A
7	64231986	ADINDA TRIHAPSARI RAHMAN	0	0	0	0	A
8	64232415	YOGI MARTHIN	0	0	0	0	A

*Data Penilaian diambil berdasarkan laman student

MANAJEMEN PEMASARAN - 0337

SKS: 3 | Kelas: 64.3B.05

Dosen: – 200904432 - MYN

Berita Acara Pengajaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
1	303-M2	2025-09-25 19:30-21:30 Masuk: 19:31:44 - 21:17:19	Konsep Dasar Manajemen Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 01 PENGERTIAN PEMASARAN mempelajari tentang : 1. Pengetian Pemasaran 2. Fungsi Pemasaran dengan Step Planning, Organizing, Actuating dan Controlling dalam melakukan Organisasi penghasil produk/jasa kemudian pemasaran untuk ke konsumen 3. Falsafah penjualan 4. Falsafah Pemasaran 5. Konsep Dasar Manajemen Pemasaran 6. Konsep-konsep pemasaran yang terdiri dari : Konsep Produksi, Konsep Produk, Konsep Penjualan dan Konsep Pemasaran, Konsep Pemasaran Sosial dan Konsep bauran pemasaran. Jelaskan secara lengkap kosen2 tersebut 7. Jelaskan perbedaan konsep pemasaran dan Konsep penjualan 8.Konsep Manajemen Pemasaran 9.Tugas Manajemen Pemasaran	Memenuhi
2	303-M2	2025-10-02 19:30-21:30 Masuk: 19:32:59 - 21:15:40	Strategi Merk Produk Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 02 STRATEGI MERK PRODUK mempelajari tentang : 1. Pengetian Merk (Brand) dan penjelasannya secara detail 2. Merk mengandung beberapa point penting 3. Jenis-jenis Merk 4. Manfaat Merk Bagi perusahaan 5. Manfaat Merk Distributor 6. Manfaat Merk bagi konsumen 7. Pengertian Bauran Produk (Product Mix) dan penjelasannya secara detail 8. Membuat Strategi Merk Produk	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
3	303-M2	2025-10-09 19:30-21:30 Masuk: 19:31:14 - 21:15:10	Promosi Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 03 Promosi mempelajari tentang : 1. Pengetian Promosi dan penjelasannya secara detail 2. Tahapan Merencanakan Promosi 3. Pertimbangan Dalam Menyusun Bauran Promosi 4. Model Utama Bauran Promosi 5. 3 Tujuan Promosi 6. Pengukuran Efektifitas Promosi	Memenuhi
4	303-M2	2025-10-16 19:30-21:30 Masuk: 19:31:12 - 21:16:51	Perencanaan Penjualan, Pembentukan Tim Penjualan Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 04 PERENCANAAN PENJUALAN, PEMBENTUKAN TIM PENJUALAN mempelajari tentang : 1. Pengetian Perencanaan Penjualan dan penjelasannya secara detail 2. Tujuan Utama Rencna Penjualan 3. Tahapan Perencanaan Penjualan lakukan penjelasan dengan secara lengkap 4. Anggaran Pemasaran 5. Target Penjualan 6. Alokasi Anggaran Pemasaran pada Produk 7. Merencanakan Penjualan 8. 5 Proses mengidentifikasi Kebutuhan Pelanggan 9. Pembentukan Tim Penjualan	Memenuhi
5	303-M2	2025-10-23 19:30-21:30 Masuk: 19:31:13 - 21:15:15	Keluhan Pelanggan, Arti Kepuasan dan mengukur kepuasan pelanggan Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 05 KELUHAN PELANGGAN,ARTI KEPUASAN DAN MENGUKUR KEPUASAN PELANGGAN mempelajari tentang : 1. Menangani Keluhan Pelanggan 2. Macam-macam keluhan 3. Kategori Keluhan 4. langkah-langkah Menangani Keluhan Pelanggan 5. Kepuasan Pelanggan 6. Macam-macam kepuasan 7. Dimensi Kepuasan Pelanggan 8. Faktor-faktor Yang mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan, berikan penjelasan yang detail 9. Mengukur kepuasan pelanggan dengan menentukan tujuan analisis 10 Mengukur kepuasan pelanggan 11. Mengukur Kepuasan Pelanggan (Dengan Melaksanakan Riset Kepuasan Pelanggan Kuantitatif) 12. Mengukur Kepuasan Pelanggan (Dengan Mengukur Kepuasan Pelanggan secara Kualitatif) 13. Mengevaluasi bhasil riset 14. NILAI	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				TERHANTAR PADA PELANGGAN (CUSTOMER DELIVERED Value) 15. KEPUASAN TERJADI JIKA	
6	303-M2	2025-10-30 19:30-21:30 Masuk: 19:33:38 - 21:16:05	Menciptakan Loyalitas Pelanggan Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 06 MENCIPTAKAN LOYALITAS PELANGGAN mempelajari tentang : 1. Membangun Nilai, Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan 2. Keuntungan Pelanggan Loyal 3. Karakteristik dari 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 Car 11. Membangun Kesetiaan Pelanggan 12. Menembangkan Hubungan Pelanggan 13. Strategi Meningkatkan Nilai Basis Pelanggan	Memenuhi
7	303-M2	2025-11-06 19:30-21:30 Masuk: 19:31:20 - 21:15:48	Pengumpulan Projek 1 Manajemen Pemasaran	Berita Acara ; Melanjutkan Pertemuan 6 dan melakukan Quiz	Memenuhi
9	303-M2	2025-11-20 19:30-21:30 Masuk: 19:31:32 - 21:18:11	Menganalisa Pasar Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 09 Menganalisa Pasar (Segmenting, Targeting dan Positioning) mempelajari tentang : 1. Analisa Pasar 2. Target Pasar 3. 6 Point yang harus di perhatikan dalam Menentukan Target Pasar 4. Proses Pemasaran 5. Yang Wajib Diketahui oleh Seorang Pemasar 6. 3 Langkah Utama dalam : a. Mengidentifikasi dan memilah kelompok pembeli yang berbeda ? Segmenting b. Memilih salah satu atau lebih segmen pasar yang dimasuki ? Targeting c. Membentuk dan mengkomunikasikan manfaat Utama yang membedakan dengan produk lain ? positioning 7. Segmentasi dan Dasar-dasar Segmentasi dari sisi Geografis, Demografis, Psikografis, dan Prilaku 8. Penjelasan tentang Targetting dan manfaat Targetting 9. Penjelasan Targetting terkait dengan	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				Konsentrasi Segmen Tunggal, Spesialisasi Selektif, Spesialisasi Produk, Spesialisasi Pasar dan Cakupan Seluruh Pasar 10. Pengertian dan penjelasan Positioning, Beberapa Jenis Positioning jelaskan masing-masing. 11. Berdasarkan target market yang ingin dicapai Positioning dapat di klasifikasikan menjadi 4 sebutkan dan jelaskan 12. Langkah Langkah Positioning 13. Differensiasi	
10	303-M2	2025-11-27 19:30-21:30 Masuk: 19:31:20 - 21:17:06	Strategi Penetapan Harga Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 10 Harga dan Strategi Pembentukan Harga mempelajari tentang : 1. Pengertian Harga dan Fungsi Harga Dalam Pemasaran 2. Peran Strategis Harga dalam Pemasaran 3. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan Harga 4. Proses Menentukan Harga 5. Tujuan Penetapan Harga 6. Jenis-Jenis Strategi Penetapan Harga 7. Strategi Penetapan Harga dalam Siklus Hidup Produk	Memenuhi
11	303-M2	2025-12-11 19:30-21:30 Masuk: 19:32:17 - 21:16:40	Strategi Pemasaran Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 11 Strategi Pemasaran mempelajari tentang : 1. Pengertian Strategi Pemasaran 2. 5 Kosep Strategi : Segmentasi Pasar, Market Positioning, Market Entry Strategy, Marketing Mix Strategy, Timing Strategy 3. Pangsa Pasar yang Menjadi Target Pemasaran 4. Pola Menentukan Target Pasar : Single Segment Concentration (Konsentrasi segmen tunggal), Selective Specialization (Spesialisasi selektif), Product Specialization (Spesialisasi produk), Market Specializtion (Spesialisasi pasar) strategi, Full market coverage (Pelayanan penuh) Perusahaan 5. BAURAN PEMASARAN, penjelasan bauran pemasaran, dan jelaskan setiap bauran pemasara tersebut : Produk, Promosi, Price, Place	Memenuhi
12	303-M2	2025-12-18 19:30-21:30 Masuk:	Pemasaran Jasa Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 12 Pemasaran Jasa mempelajari tentang : 1. Pengertian Pemasaran Jasa 2.	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
		19:32:32 tidak absen keluar		Konsep dan Pengertian Jasa 3. Kategori Penawaran Pemasaran Jasa 4. Karakteristik Jasa 5. Klasifikasi Jasa 6. Macam-Macam Jasa 7. Bauran Pemasaran Jasa (Elemen Marketing Mix Jasa) jelaskan untuk setiap elemen tersebut 8. Strategi Pemasaran : 1.Competitive Differentiation, 2.Managing Service Quality, 3.Managing Productivity, 4.Konsumen Jasa lebih tergantung dari promosi dari mulut kemulut dari pada iklan, 5. Konsumen sangat mengandalkan harga,personil, dan petunjuk fisik untauk menilai, 6.Jika puas, mereka sangat setia pada penyedia jasa kualitas jasa 9. Tugas Penyedia Jasa 10.5 Kesenjangan yang Mengakibatkan Kegagalan Penyampaian Jasa 11.6 KRITERIA KUALITAS JASA (Gronroos 1990) 12.Indikator kualitas layanan Jasa (Service Quality)	
13	502-M2	2025-12-19 17:30-19:30 Masuk: 17:52:19 - 19:26:32	Merancang dan Mengola Saluran Pemasaran Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 13 Merancang dan Mengelola Saluran Pemasaran mempelajari tentang : 1. Saluran Pemasaran 2. Saluran pemasaran mempengaruhi 3. Strategi Pemasaran dengan Saluran Pemasaran 4. Perkembangan Saluran Kerja sama perantara berdasarkan skala lokasi 5. Perkembangan Saluran Sistem saluran berevolusi sesuai: 6. JENIS JENIS PERANTARA 7. Fungsi Anggota Saluran 8. Keputusan Rancangan Saluran dan Tujuan saluran 9. Evaluasi Memilih Anggota Saluran 10.Integrasi dan Sistem Saluran 11.Sistem Pemasaran 12.Mengintegrasikan Sistem Pemasaran Multisaluran	Memenuhi
14	303-M2	2026-01-08 19:30-21:30 Masuk: 19:33:11 - 21:17:32	Pemasaran Global Manajemen Pemasaran	Berita Acara Materi 14 Pemasaran Global (Holistik) mempelajari tentang : 1. Strategi Bersaing 2. Lingkungan Persaingan 3. Keunggulan Bersaing 4. Sustainable Competitive Advantage/SCA 5. SEGITIGA LAYANAN PEMASARAN 6.	Memenuhi

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
7	64240128	SHANDY AGUSTINUS	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	13
8	64240241	AHMAD FATHIR	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
9	64240415	IKHWAN FARIJI	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	12
10	64240426	AFI NUR FADLI	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	13
11	64240571	SHAFa SALSABILA	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
12	64240601	RHADITYA PUTRI IBRAHIM	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	13
13	64240633	ADITYA NURUL FIKRI	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	13
14	64240668	DAVINA NAZWA AURELIA	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
15	64240675	NAYLA DINI AISAHRONI	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
16	64240697	SUPARJA KHOERI	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
17	64240721	DEWI MELIZA SARI	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
18	64240787	MUHAMMAD RIDHO GHIBRAN	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
19	64240838	SAFIRA REGITA AMELIA	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	12
20	64240839	NABIL ASHAR RAMADHAN	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	7

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
21	64240925	VINKAN SEPTILIA	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
22	64240930	LILIS ELEN SIJABAT	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
23	64240949	DWI SETYO NUGROHO	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	12
24	64240987	MARISA BISMY HERNIYANTI	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	11
25	64241014	BELLA SUKMA WARDANI	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	12
26	64241086	MUHAMAD BAYHAQI	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	13
27	64241121	SUSANTI	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
28	64241156	ADELLA TRIANA SYAHPUTRI	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	14
29	64241169	MUTHIA RAMADIANI	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0	10
30	64241186	VIOLA ROFI JULITA	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	13
Total Kehadiran Harian			29	30	27	26	28	26	24	0	29	27	30	28	26	27	30	0	-

*Data Presensi diambil berdasarkan laman Elearning

Penilaian

#	Nim	Nama	Presensi	Tugas	UTS	UAS	Grade Akhir
1	64230270	TEMI PRANATA	0	0	0	0	A
2	64240007	MOHAMMAD SEROW	0	0	0	0	A

#	Nim	Nama	Presensi	Tugas	UTS	UAS	Grade Akhir
3	64240075	AZMI AYU ANDINI	0	0	0	0	A
4	64240091	NABILLA NURANISA PUTRI	0	0	0	0	A
5	64240110	AMELIA MUTMAINA	0	0	0	0	A
6	64240114	FEBY ARDITA	0	0	0	0	A
7	64240128	SHANDY AGUSTINUS	0	0	0	0	A
8	64240241	AHMAD FATHIR	0	0	0	0	A
9	64240415	IKHWAN FARIJI	0	0	0	0	A
10	64240426	AFI NUR FADLI	0	0	0	0	A
11	64240571	SHAFSA SALSABILA	0	0	0	0	A
12	64240601	RHADITYA PUTRI IBRAHIM	0	0	0	0	A
13	64240633	ADITYA NURUL FIKRI	0	0	0	0	A
14	64240668	DAVINA NAZWA AURELIA	0	0	0	0	A
15	64240675	NAYLA DINI AISAHRONI	0	0	0	0	A
16	64240697	SUPARJA KHOERI	0	0	0	0	A
17	64240721	DEWI MELIZA SARI	0	0	0	0	A
18	64240787	MUHAMMAD RIDHO GHIBRAN	0	0	0	0	A

#	Nim	Nama	Presensi	Tugas	UTS	UAS	Grade Akhir
19	64240838	SAFIRA REGITA AMELIA	0	0	0	0	A
20	64240839	NABIL ASHAR RAMADHAN	0	0	0	0	C
21	64240925	VINKAN SEPTILIA	0	0	0	0	A
22	64240930	LILIS ELEN SIJABAT	0	0	0	0	A
23	64240949	DWI SETYO NUGROHO	0	0	0	0	A
24	64240987	MARISA BISMY HERNIYANTI	0	0	0	0	A
25	64241014	BELLA SUKMA WARDANI	0	0	0	0	A
26	64241086	MUHAMAD BAYHAQI	0	0	0	0	A
27	64241121	SUSANTI	0	0	0	0	A
28	64241156	ADELLA TRIANA SYAHPUTRI	0	0	0	0	A
29	64241169	MUTHIA RAMADIANI	0	0	0	0	A
30	64241186	VIOLA ROFI JULITA	0	0	0	0	A

*Data Penilaian diambil berdasarkan laman student