STIE WIDYA WIWAHA YOGYAKARTA
PROGRAM STUDI: MANAJEMEN

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah	Kode	Rumpun MK	Bobot (SKS)	Semester	Tgl Penyusunan
MANAJEMEN PEMASARAN	MKJ 101	Mata Kuliah Inti	3	3	02 Agustus 2021

OTORISASI	Dosen Pengampu	Koordinator RMK	Kaprodi
	 (Dr.Uswatun Chasanah, M.Si)	 (Dr. Muhammad Mathori, M.Si)	 (Dila Damayanti, SE.,MM)

Capaian Pembelajaran (CP)		
	CPL PRODI	
	S.3	Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik.
	S.10	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.
	KU.3	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data;
	KU.4	Mampu mengelola pembelajaran secara mandiri.
	P.9	Menguasai konsep dan praktik kewirausahaan dalam menciptakan usaha/ start up business
	KK.10	Mampu menggunakan teknologi informasi untuk menunjang pekerjaaanya.
	CP-MK	
	M1	Memahami pentingnya manajemen pemasaran dan ruang lingkup manajemen pemasaran.
	M2	Memahami tentang strategi produk, harga, promosi dan distribusi
	M3	Memahami strategi dalam merancang dan mengelola jasa
	M4	Memahami desain dan pengelolaan Komunikasi Pemasaran Terintegrasi
	M5	Memahami Desain dan Mengelola saluran Pemasaran yang Terintegrasi
	M6	Memahami penerapan dalam mengelola, pemasaran eceran dan grosir
	M7	Memahami dalam mendesain dan mengelola komunikasi massa dan pribadi
	M8	Memahami tentang penawaran pasar baru dan strategi memasuki pasar global
	M9	Memahami penerapan mengelola organisasi pemasaran holistik untuk jangka panjang

Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini merupakan kelanjutan dari mata kuliah manajemen Pemasaran 1 yang telah mahasiswa peroleh pada semester sebelumnya. Manajemen Pemasaran 2 mengenalkan tentang konsep inti pemasaran, menentukan strategi-strategi yang terkait dengan bauran pemasaran terintegrasi (terkait produk,harga, distribusi dan promosi), merancang dan mengelola jasa, mengelola komunikasi pemasaran massa dan pribadi, mengelola perdagangan eceran dan *retail,* memperkenalkan penawaran pasar baru dan bagaimana mengelola program pemasaran yang efektif dan efisien serta pengelolaan organisasi pemasaran holistik untuk jangka panjang sehingga dapat bersaing masuk ke dalam pasar global
Mata Kuliah Prasyarat	Manajemen Pengantar, Bisnis Pengantar
Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	1.Kontrak Perkuliahan, Silabus, RPS, dan Konsep Inti Pemasaran 2.Menentukan Strategi Produk 3.Merancang dan Mengalola Jasa 4.Strategi Penetapan Harga 5.Mengelola Saluran Pemasaran Terintegrasi 6.Perdagangan Eceran, Grosir dan Logistik 7.Merancang dan Mengelola Komunikasi Pemasaran Terintegrasi 8.Mengelola Komunikasi Massa 9. Mengelola Komunikasi Pribadi 10. Penawaran Pasar Baru dan Masuk ke Pasar Global 11. Mengelola Organisasi Pemasaran Holistik Untuk Jangka Panjang
Tim Teaching	1. Evi Rosalina Widyayanti,SE.,MM 2. Dr. Muhammad Mathori, M.Si 3. Dr. Uswatun Chasanah, M.Si 4. Yunita Fitri Wahyuningtyas,SE.,MM
Referensi	**REFERENSI** **1.** Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Manajemen Pemasaran edisi 13 jilid 1. *Penerbit: Erlanggga. Jakarta*. **(KK1)** **2.** Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Manajemen Pemasaran edisi 13 jilid 2. *Penerbit: Erlanggga. Jakarta*. **(KK2)** 3. Chasanah, U., & Kurniyawati, V. (2022). Pengaruh Jkt48 Dan Bcl Sebagai Brand Ambassador Dan Brand Image Xiaomi Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Minat Beli Sebagai Variabel Intervening Di Yogyakarta.In *Conference on Innovation and Application of Science and Technology*. 4. Wahyuningtyas, Y. F., Nugroho, M. A. S. S., Syaflan, M., Anindita, T. H., & Robi'Nurwahyudi, M. (2023). Pengaruh Sikap, Subjective Norm Dan Perceived Behavior Control (Pbc) Terhadap Minat Penggunaan M-Banking Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Masyarakat Kabupaten Wonosobo. *Jurnal Riset Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Program Magister Manajemen*, *10*(2), 53-62. **REFERENSI PENDUKUNG**

	Berbagai sumber relevan yang diambil dari buku, jurnal, majalah, sumber-sumber terkait dari *internet* yang mendukung materi perkuliahan.

Kegiatan Belajar						
Minggu	**Kemampuan akhir yang diharapkan**	**Materi/Pokok Bahasan**	**Strategi Pembelajaran**	**Latihan yang dilakukan**	**Kriteria Penilaian (Indikator)**	**Bobot**
1	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang konsep inti pemasaran	- Kebutuhan, Keinginan Dan Permintaan, - Pasar Sasaran,Positioning dan Segmentasi, - Nilai Dan Kepuasan dan - Lingkungan Pemasaran	- Ceramah - Diskusi	a. Diskusi: Penjelasan silabus & SAP, aturan kuliah, tugas, penilaian dan strategi pembelajaran di kelas. b. Penjelasan Materi Overview Manajemen Pemasaran c. Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi. (2x60 mt)	**Indikator**:Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan **Kriteria penilaian**: ketepatan penguasaan, **Penilaian bentuk non-test :** presentasi makalah	5%
2		Overview dan Lingkup Manajemen Pemasaran ● Definisi Pemasaran dan Manajemen Pemasaran ● Proses Manajemen Pemasaran ● Konsep Marketing ● d. Menjelaskan macam macam produk yang dipasarkan	1.Ceramah 2.Diskusi 3.Presentasi	Tugas 2: a. Mahasiswa mengerjakan Latihan Soal yang terdapat pada buku referensi b. Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan. (2x60 mt)	**Indikator**: Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan **Kriteria penilaian:** ketepatan, kesesuaian	5%
3	Mahasiswa mampu menjelaskan berbagai strategi, karakteristik dan klasifikasi produk	● Karakteristik Produk ● Diferensiasi ● Hubungan Produk Dan Merek ● Pengemasan Dan Pelabelan, Jaminan Dan Garansi	1.Kuliah dan diskusi 2.Presentasi	Tugas 3 : menguraikan berbagai Karakteristik dan Diferensiasi Produk (2x60 menit)	**Indikator**: ketepatan dalam menyampaikan karakteristik dan diferensiasi produk **Kriteria penilaian:** ketepatan **Penilaian bentuk non-test :** makalah dan presentasi.	**5%**
	Mahasiswa mampu menjelaskan	● Pengertian dan Sifat Jasa	1. Ceramah 2. Diskusi	Tugas 4: membuat suatu	**Indikator**: ketepatan merancang suatu rencana yang	5%

4	karakteristik dan strategi pemasaran jasa	• Strategi Pemasaran Untuk Perusahaan Jasa • Mengelola Kualitas Jasa • Mengelola Merek Jasa • Mengelola Jasa Pendukung Produk	3.Presentasi	rencana dengan sistematika yang tepat (2x60 mt)	baik dan dasar merancang jasa **Kriteria penilaian** : Ketepatan dan kesesuaian **Penilaian : bentuk non** presentasi kelompok	
5	Mahasiswa mampu memahami strategi penetapan harga	• Strategi Penetapan Harga • Menyesuaikan Harga • Memulai dan merespon Perubahan Harga	1.Ceramah 2.Diskusi 3.Presentasi	Tugas 5: Studi kasus dan menguraikan bagaimana menyelesaikan kasus terkait dengan strategi harga	**Indikator**: ketepatan menguraikan kasus beserta metode yang tepat dalam penetapan harga	5%
6	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan jenis-jenis saluran pemasaran yang terintegrasi	• Saluran Pemasaran dan Jaringan Nilai • Peran Saluran Pemasaran • Keputusan Rancangan Saluran • Konflik, Kerjasama dan Persaingan • Praktik Pemasaran *E-commerce*	1.Ceramah 2.Diskusi 3.Presentasi	Tugas 6: Mencari beberapa jenis saluran pemasaran serta kebaikan dan kelemahannya (2x60 menit)	**Indikator**: ketepatan menguraikan beberapa bentuk saluran pemasaran **Kriteria penilaian**: ketepatan meringkas bentuk saluran pemasaran yang ada **Penilaian:** bentuk **non-test**: ringkasan hasil	5%
7	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang perdagangan eceran, grosir dan logistik	- Perdagangan Eceran - Label Pribadi - Perdagangan Grosir - Logistik Pasar	1. Ceramah 2. Diskusi 3.Presentasi	Tugas 7: menjelaskan beberapa bentuk perdagangan eceran dan grosir (2x60 menit)	**Indikator:** kesesuaian bentuk perdagangan eceran dan grosir **Kriteria penilaian:** Ketepatan penilaian **Penilaian** : presentasi kelompok	5%
Evaluasi Tengah Semester (UTS)						
8	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang merancang dan mengelola komunikasi pemasaran terintegrasi	• Peran Komunikasi Pemasaran • Mengembangkan Komunikasi Efektif • Bauran Komunikasi Pemasaran • Mengelola Proses Komunikasi	1.Ceramah 2.Diskusi 3.Presentasi	Tugas 8: Menjelaskan Proses Komunikasi pemasaran terintegrasi (2x60 menit)	**Indikator**: ketepatan menjelaskan Proses Komunikasi Pemasaran terintegrasi **Kriteria penilaian**:	5%

		Pemasaran Terintegrasi			ketepatan penguasaan, **Penilaian bentuk non-test :** presentasi	
9	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan tentang pengelolaan komunikasi massa	● Mengelola Program Iklan ● Pemilihan media dan Mengukur Efektivitas ● Promosi Penjualan ● Acara dan Pengalaman ● Hubungan Masyarakat	1.Ceramah 2.Diskusi 3.Presentasi	Tugas 9: Menjelaskan bentuk-bentuk Komunikasi Pemasaran massa (2x60 menit)	**Indikator**: ketepatan menjelaskan bentuk-bentuk Komunikasi Pemasaran massa **Kriteria penilaian**: ketepatan penguasaan **Penilaian bentuk non-test :** presentasi	5%
10	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang komunikasi bentuk pribadi/personal	● Pengertian Pemasaran Langsung ● Pemasaran Interaktif ● Berita dari Mulut ke Mulut ● Merancang Tenaga Penjualan ● Mengelola Tenaga Penjualan ● Prinsip-prinsip Penjualan Personal	1.Ceramah 2.Diskusi 3.Presentasi	Tugas 10 mencari dan membedakan berbagai bentuk komunikasi pribadi/personal (2x60 mt)	**Indikator**: ketepatan menjelaskan berbagai bentuk komunikasi pribadi/personal **Kriteria penilaian**: ketepatan penguasaan, **Penilaian bentuk non-test :** presentasi makalah	5%
11	Mahasiswa memahami					
12						
13						
14						

STIE WIDYA WIWAHA
Jl. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 Yogyakarta 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

Ruang Kuliah : RKS - 102
Hari Senin, Jam : 09:45 WIB

KEGIATAN PROSES PEMBELAJARAN
SEMESTER GASAL 2022/2023

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
NAMA MATA KULIAH : MKJ101 - MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

Minggu Ke	Rencana Materi Sesuai Pebelajaran Semester (RPS)	Pelaksanaan		Keefektifan Mahasiswa		Paraf	
		Tanggal	Materi Kuliah	Kesan Mahasiswa	Jumlah Hadir	Dosen	Wakil MHS
1	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep pemasaran	05 Sep 2022 12:42 - 15:12	Kontrak belajar, Overview Marketing, Perkembangan marketing saat ini		60		
2	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan riset pemasaran	26 Sep 2022 07:10 - 09:40	Peran pemasaran dalam organisasi dan masyarakat		57		
3	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai Marketing Intelligent dan Sistem Informasi Pemasaran	30 Sep 2022 08:32 - 11:02	Lingkungan Pemasaran: Esternal dan Internal		56		
4	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai perilaku konsumen	30 Sep 2022 09:00 - 11:30	Kepuasan Pelanghan, kuliatas, pelayanan dan nilai		59		
5	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai pasar bisnis	03 Okt 2022 10:05 - 12:35	Perilaku Konsumen: Model dan Proses Keputusan Beli		60		
6	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai segmenting, targeting dan positioning	10 Okt 2022 10:15 - 12:45	Perilaku Pasar Bisnis dan Industri		59		
7	Mahasiswa mampu memahami tentang produk dan strategi merk	17 Okt 2022 09:54 - 12:24	Segmenting, Targeting dan Positioning: Pengertian, Dasar2 Segmentasi, Proses Targeting dan Positioning		58		
8	Ujian Tengah Semester (UTS)	24 Okt 2022 10:15 - 12:00	Ujian Tengah Semester (UTS)		61		
9	Mahasiswa mampu memahami tentang strategi harga	07 Nov 2022 08:17 - 10:47	Product Decision: Pengertian produk, Klasifikasi produk, Product Life Cycle		57		
10	Mahasiswa mampu memahami tentang strategi penetapan harga	14 Nov 2022 08:30 - 11:00	Pengelompokan Produk dan Siklus Kehidupan Produk		58		
11	Mahasiswa mampu memahami tentang strategi tempat/ distribusi	21 Nov 2022 09:52 - 12:22	Pricing Decision: Arti penting, Proses Pricing, Metode Pricing		58		
12	Mahasiswa mampu memahami tentang strategi komunikasi pemasaran terintegrasi	28 Nov 2022 09:07 - 11:37	Keputusan distribusi		58		
13	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai keunggulan bersaing dan penawaran pasar baru	05 Des 2022 08:19 - 10:49	Place: Arti penting dab macam2nya		58		
14		12 Des 2022 08:21 - 10:51	Promotion Decision: Arti penting, Promotion Mix		57		
15		20 Des 2022 09:45 - 12:15	Review Materi		56		
16	Ujian Akhir Semester (UAS)	02 Jan 2023 10:15 - 12:00	Ujian Akhir Semester (UAS)		60		

MENGETAHUI
KAPRODI :

Dila Damayanti, S.E., M.M.

Ketua GKM Prodi

Drs. Achmad Tjahjono, M.M., Ak.

Yogyakarta, 11 Januari 2023
Dosen

Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

DAFTAR PRESENSI KULIAH
SEMESTER GASAL 2022/2023

JURUSAN : MANAJEMEN
KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	Pertemuan Ke															
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	JML
1	181117058	KARIMAH MARWAZIAH	✔			✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔			✔	✔	✔	✔	12
2	191117298	MUHAMMAD ADIL HARYANTO	✔	✔	✔	✔	✔			✔					✔	✔		✔	9
3	191117447	MARIA GORETI SAKMUSU								✔								✔	2
4	211118108	RIZKI NUR FAJAR	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
5	211118109	ISMI ASVIN	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
6	211118112	CAHYA IRMANSYAH	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	15
7	211118113	MUNA WIDAYATI																	0
8	211118115	SHODIQ NUR IKHSAN	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔			✔	14
9	211118116	PANCALY NOVETO PAMELLA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
10	211118118	NAZILAH LAILATUL HABIBA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔				13
11	211118120	RIDWAN SYARIFUDIN FIRMANSYAH	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
12	211118123	MUKHAMAD DANI ARIFIN	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
13	211118127	AKRAM SHOFWAN SETIAWAN	✔				✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	13
14	211118128	ABDULLAH MUNDZIR	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
15	211118138	NAFISA RAHMA DEWI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

DAFTAR PRESENSI KULIAH
SEMESTER GASAL 2022/2023

JURUSAN : MANAJEMEN
KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	Pertemuan Ke																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	JML
16	211118146	AKMAL NOVA DWI PUTRANTO	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
17	211118157	AUDI GITA NANDA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
18	211118158	ADINTA DWI PRASTIWI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
19	211118159	MARGARETA AYU NOVIANA JATININGSIH	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
20	211118160	INTAN PERMATA SARI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
21	211118161	RENATA ULI RUSYANTI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
22	211118162	FIRNANDA ARDHANI GITA CAHYANI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
23	211118163	SHALSA MUSTIKA SARI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
24	211118164	JOAN KURNIAWAN WICAKSANA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
25	211118165	DISYA FITRI NARIS WATI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
26	211118166	AINUN NISA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
27	211118167	REFIKA DEWI CARNELI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
28	211118168	DINA NURCAHYANI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
29	211118169	JALU NUGROHO	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	15
30	211118170	MUHAMMAD RIDHO BANGKIT PAMUNGKAS	✔	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	15

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

DAFTAR PRESENSI KULIAH
SEMESTER GASAL 2022/2023

JURUSAN : MANAJEMEN
KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	Pertemuan Ke																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	JML
31	211118171	IKLIMATUL HAWA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
32	211118172	DESI WILDA ASIH	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
33	211118173	ANGELIE PUTERI KUSUMA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
34	211118174	ANGGITA DEVINTYA SARI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
35	211118175	SYALWA ANINDYA JURAIFA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
36	211118176	MUHAMMAD AJUN SUBARKAH	✔	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	15
37	211118177	RONA SANIYYA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	15
38	211118178	FAUZI PRATAMA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
39	211118179	YUANIKA ASMARANI UTAMI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
40	211118180	AULIA NISSA KHOIRI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
41	211118182	ARUM AMBARWATI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
42	211118183	WINTAN PRASTITI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
43	211118184	EVA SAFITRI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	15
44	211118191	MUHAMMAD FADHIL ADLI YANUAR	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
45	211118203	DELA FERMIANA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

DAFTAR PRESENSI KULIAH
SEMESTER GASAL 2022/2023

JURUSAN : MANAJEMEN
KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	Pertemuan Ke																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	JML
46	211118204	DENIS FERGIAWAN	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
47	211118205	BERLIAN SHINTA NURCAHAYA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
48	211118209	FATSHA MENNO SUBANDY	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
49	211118210	RAKHA SAMBOGA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
50	211118213	ARDIAN SAPUTRA	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔			✔	14
51	211118215	AFID KHATUL HIDAYAH	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
52	211118267	FAJAR BAGAS NUGROHO	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
53	211118322	FIKRI RAHMAN	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
54	211118347	INA RIZQIA LAILI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
55	211118349	SULISTIYOWATI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔		✔	✔	✔	15
56	211118352	ARI MAHARANI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
57	211118353	TIYAS ANJARI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
58	211118355	ERLINA SEPTIYANINGRUM	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔		✔	✔	✔	15
59	211118359	DIVA VIKANI ANGGRAENI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
60	211118360	WIDYA DWI BUDI ASTUTI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

DAFTAR PRESENSI KULIAH
SEMESTER GASAL 2022/2023

JURUSAN : MANAJEMEN
KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	Pertemuan Ke																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	JML
61	211118362	ARSYANTI SUKMA DEWI	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	16
62	225118409	RISKI KURNIAWAN	✔	✔	✔	✔	✔	✔		✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔	15
63																			
64																			
65																			
66																			
67																			
JUMLAH HADIR			60	57	56	59	60	59	58	61	57	58	58	58	58	57	56	60	
PARAF WAKIL KELAS																			
PARAF DOSEN PENGAJAR																			

NB : Bagi mahasiswa yg salah nama dan belum ada di presensi ini, harap lapor ke bagian akademik.

KAPRODI

(Dila Damayanti, S.E., M.M.)

Yogyakarta, 11 Januari 2023
Dosen Pengampu

Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

PRESENSI UJIAN AKHIR SEMESTER
SEMESTER GASAL 2022/2023
JURUSAN MANAJEMEN

KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NILAI	NAMA MAHASISWA	TANDA TANGAN
1	181117058	AB	KARIMAH MARWAZIAH	1. ✔
2	191117298	B	MUHAMMAD ADIL HARYANTO	2. ✔
3	191117447	B	MARIA GORETI SAKMUSU	3. ✔
4	211118108	A	RIZKI NUR FAJAR	4. ✔
5	211118109	A	ISMI ASVIN	5. ✔
6	211118112	AB	CAHYA IRMANSYAH	6. ✔
7	211118113	E	MUNA WIDAYATI	7.
8	211118115	AB	SHODIQ NUR IKHSAN	8. ✔
9	211118116	A	PANCALY NOVETO PAMELLA	9. ✔
10	211118118	C-	NAZILAH LAILATUL HABIBA	10.
11	211118120	AB	RIDWAN SYARIFUDIN FIRMANSYAH	11. ✔
12	211118123	AB	MUKHAMAD DANI ARIFIN	12. ✔
13	211118127	A	AKRAM SHOFWAN SETIAWAN	13. ✔
14	211118128	AB	ABDULLAH MUNDZIR	14. ✔
15	211118138	A	NAFISA RAHMA DEWI	15. ✔
16	211118146	B	AKMAL NOVA DWI PUTRANTO	16. ✔
17	211118157	A	AUDI GITA NANDA	17. ✔
18	211118158	A-	ADINTA DWI PRASTIWI	18. ✔
19	211118159	AB	MARGARETA AYU NOVIANA JATININGSIH	19. ✔
20	211118160	AB	INTAN PERMATA SARI	20. ✔

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

PRESENSI UJIAN AKHIR SEMESTER
SEMESTER GASAL 2022/2023
JURUSAN MANAJEMEN

KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NILAI	NAMA MAHASISWA	TANDA TANGAN
21	211118161	A	RENATA ULI RUSYANTI	21. ✔
22	211118162	A	FIRNANDA ARDHANI GITA CAHYANI	22. ✔
23	211118163	A	SHALSA MUSTIKA SARI	23. ✔
24	211118164	B-	JOAN KURNIAWAN WICAKSANA	24. ✔
25	211118165	A	DISYA FITRI NARIS WATI	25. ✔
26	211118166	A	AINUN NISA	26. ✔
27	211118167	A	REFIKA DEWI CARNELI	27. ✔
28	211118168	A	DINA NURCAHYANI	28. ✔
29	211118169	AB	JALU NUGROHO	29. ✔
30	211118170	B-	MUHAMMAD RIDHO BANGKIT PAMUNGKAS	30. ✔
31	211118171	A-	IKLIMATUL HAWA	31. ✔
32	211118172	A	DESI WILDA ASIH	32. ✔
33	211118173	A	ANGELIE PUTERI KUSUMA	33. ✔
34	211118174	A	ANGGITA DEVINTYA SARI	34. ✔
35	211118175	A	SYALWA ANINDYA JURAIFA	35. ✔
36	211118176	A	MUHAMMAD AJUN SUBARKAH	36. ✔
37	211118177	A	RONA SANIYYA	37. ✔
38	211118178	A-	FAUZI PRATAMA	38. ✔
39	211118179	A	YUANIKA ASMARANI UTAMI	39. ✔
40	211118180	A	AULIA NISSA KHOIRI	40. ✔

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

PRESENSI UJIAN AKHIR SEMESTER
SEMESTER GASAL 2022/2023
JURUSAN MANAJEMEN

KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NILAI	NAMA MAHASISWA	TANDA TANGAN
41	211118182	A	ARUM AMBARWATI	41. ✔
42	211118183	AB	WINTAN PRASTITI	42. ✔
43	211118184	A	EVA SAFITRI	43. ✔
44	211118191	A-	MUHAMMAD FADHIL ADLI YANUAR	44. ✔
45	211118203	A	DELA FERMIANA	45. ✔
46	211118204	A	DENIS FERGIAWAN	46. ✔
47	211118205	A-	BERLIAN SHINTA NURCAHAYA	47. ✔
48	211118209	A	FATSHA MENNO SUBANDY	48. ✔
49	211118210	A	RAKHA SAMBOGA	49. ✔
50	211118213	B	ARDIAN SAPUTRA	50. ✔
51	211118215	AB	AFID KHATUL HIDAYAH	51. ✔
52	211118267	B	FAJAR BAGAS NUGROHO	52. ✔
53	211118322	B	FIKRI RAHMAN	53. ✔
54	211118347	A	INA RIZQIA LAILI	54. ✔
55	211118349	AB	SULISTIYOWATI	55. ✔
56	211118352	A	ARI MAHARANI	56. ✔
57	211118353	A	TIYAS ANJARI	57. ✔
58	211118355	A	ERLINA SEPTIYANINGRUM	58. ✔
59	211118359	A	DIVA VIKANI ANGGRAENI	59. ✔
60	211118360	AB	WIDYA DWI BUDI ASTUTI	60. ✔

STIE WIDYA WIWAHA
JL. LOWANU SOROSUTAN UH VI/20 YOGYAKARTA 55162
TELP. (0274)377091 (HUNTING), FAX. (0274)370394

PRESENSI UJIAN AKHIR SEMESTER
SEMESTER GASAL 2022/2023
JURUSAN MANAJEMEN

KODE MATA KULIAH : MKJ101
NAMA MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN
KELAS : A
NAMA DOSEN : Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.

NO	NIM	NILAI	NAMA MAHASISWA	TANDA TANGAN
61	211118362	AB	ARSYANTI SUKMA DEWI	61. ✔
62	225118409	B-	RISKI KURNIAWAN	62. ✔
63				63.
64				64.
65				65.
66				66.
67				67.
68				68.
69				69.
70				70.
71				71.
72				72.
73				73.
74				74.
75				75.
76				76.
77				77.
78				78.
79				79.
80				80.

Yogyakarta, 11 Januari 2023
Dosen Penguji

(Dr. Uswatun Chasanah, S.E., M.Si.)

	UJIAN AKHIR SEMESTER **T.A. GASAL 2022/2023**	Validasi
	Mata Kuliah : **Manajemen Pemasaran** Dosen Pengampu : **Dr. Uswatun Chasanah, M. Si.** Hari/ Tanggal : **Senin, 24 Oktober 2022** Prodi/ Kelas : **Manajemen/A** Waktu : **120 menit** Sifat Ujian : ***Close Book***	
Keterangan	• Bacalah doa terlebih dahulu • Tidak diperkenankan membuka alat komunikasi selama ujian berlangsung (HP, Smartphone, Laptop atau sejenisnya) • Tidak diperkenankan pinjam meminjam alat tulis	

Konseptual: Jawablah yang argumentatif

1. Pentingkah pemasaran menurut anda ? Samakah pemasaran dengan penjualan atau promosi?
2. Benarkah konsumen berubah? Apa yang berubah dari mereka? Bila anda marketer bagaimana cara anda melayani konsumen saat ini.
3. Pandemi yang disebabkan covid 19 ini dari perspektif marketer musibah atau anugerah?
4. Diantara lima filosofi dalam pemasaran, filosofi manakah yang paling relevan untukbisnis sekarang ini?
5. *Customer Delivered Value* merupakan salah satu cara yang digunakan untuk menilai apakah marketer mampu memberikan nilai kepuasan yang tertinggi kepada konsumennya. Coba aplikasikan sederhana saja.
6. Mengacu pada model BCG dalam *unit business strategic level*, posisi *star* menjelaskan posisi apa? Mungkinkah unit bisnis diposisi tersebut bisa berlanjut ke posisi *cash cow*?
7. Mengapa model General Electric (GE) dikatakan lebih unik dan jeli dalam melihat posisi unit bisnis dibanding BCG?
8. Proses keputusan beli konsumen dipengaruhi oleh banyak faktor, internal dan eksternal. Bisakah anda identifikasi faktor-faktor tersebut?
9. Coba anda aplikasikan SOR Theory untuk kasus pembelian handphone.
10. Apa yang anda pahami dengan Segmenting, Targeting dan Positioning? Berikan contoh penerapannya.
11. Coba anda disain *promotional mix* untuk penawaran produk masker.
12. Product Life Cycle dikatakan mirip dengan siklus hidup mahluk hidup, apa maksudnya dan berikan contoh.

==bahkan dalam segelap-gelapnya keadaan,
masih ada cahayaNya yang akan menuntun langkahmu==

PEDOMAN PENILAIAN

Hasil ujian mahasiswa diwujudkan dalam bentuk nilai akhir (NA). Nilai Akhir merupakan gabungan dari hasil ujian tengah semester, ujian akhir semester, serta nilai tugas khususberdasarkan bobot yang telah ditentukan oleh dosen dalam Kontrak Perkuliahan.

Secara umum bobot komponen penilaian mahasiswa dalam menempuh perkuliahan didasarkan pada komponen berikut:

1. Ujian Tengah Semester = 30%
2. Ujian Akhir Semester = 30%
3. Tugas/Partisipasi Kelas = 30%
4. Presensi = 10%

Komposisi tersebut bervariasi sesuai dengan sifat mata kuliah dan proses belajar mengajar. Sedangkan sistem penilaian menggunakan Pedoman Acuan Patokan (PAP) berdasarkan Surat Keputusan Ketua STIE Widya Wiwaha.

Nilai Akhir setiap mata kuliah diwujudkan dalam bentuk hurufyang mempunyai arti dan bobot sebagai berikut:

Nilai	Bobot	Range Nilai	Predikat	Status
A	4,00	80,00 - 100,00	Amat Baik	Lulus
A-	3,75	77,50 - 79,99	Amat Baik	
AB	3,50	75,00 - 77,49	Baik	
B+	3,25	72,50 - 74,49	Baik	
B	3,00	70,00 - 72,49	Baik	
B-	2,75	67,50 - 69,99	Baik	
BC	2,50	65,00 - 67,49	Cukup	
C+	2,25	62,50 - 64,99	Cukup	
C	2,00	60,00 - 62,49	Cukup	
C-	1,75	55,00 - 59,99	Kurang	
CD	1,50	50,00 - 54,99	Kurang	
D+	1,25	45,00 - 49,99	Kurang	
D	1,00	40,00 - 44,99	Kurang	
E	0,00	< 40,00	Tidak Memenuhi Syarat untuk dinilai	Tidak Lulus