



: Dalam mata kuliah mahasiswa akan mempelajari tentang manajemen pemasaran, mengembangkan strategi dan rencana pemasaran, mengumpulkan informasi dan memindai lingkungan, menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan, pasar konsumen, pasar bisnis, mengidentifikasi segmen dan target pasar, menciptakan ekuitas merek, membentuk positioning merek, dan menghadapi persaingan

: Setelah selesai mengikuti mata kuliah ini mahasiswa mampu diharapkan dapat memahami dan menjelaskan tentang manajemen pemasaran, mengembangkan strategi dan rencana pemasaran, mengumpulkan informasi dan memindai lingkungan, menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan, pasar konsumen, pasar bisnis, mengidentifikasi segmen dan target pasar, menciptakan ekuitas merek, membentuk positioning merek, dan menghadapi persaingan

[illegible]

			6. Tugas manajemen pemasaran		
2	Mahasiswa dapat menjelaskan cara Mengembangkan strategi dan Rencana Pemasaran (Pertemuan 3)	Mengembangkan strategi dan Rencana Pemasaran	1. Pemasaran dan nilai pelanggan 2. Perencanaan strategi korporat dan divis 3. Perencanaan strategi unit bisnis 4. Perencanaan produk	3 x 50	1. Philip Khotler , 2009, Manajemen Pemasaran 2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir,2005. Dinamika Pemasaran
3	Mahasiswa dapat menjelaskan cara mengumpulkan informasi dan memindai lingkungan (Pertemuan 4)	mengumpulkan informasi dan memindai lingkungan	1. Komponen sistim informasi pemasaran 2. catatan internal dan inteljen pemasaran 3. menganalisis lingkungan makro 4. lingkungan demografi	3 x 50	1. Philip Khotler , 2009, Manajemen Pemasaran 2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir,2005. Dinamika Pemasaran
4.	Mahasiswa dapat menjelaskan tentang riset pemasaran dan meramalkan permintaan (Pertemuan 5)	Melaksanakan riset pemasaran dan meramalkan permintaan	1. Sistem riset pemasaran 2. Proses riset pemasaran 3. Mengukur produktivitas pemasaran 4. Peramalan dan pengukuran permintaan	3 x 50	1. Philip Khotler , 2009, Manajemen Pemasaran 2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir,2005.

					Dinamika Pemasaran
5	Mahasiswa dapat menjelaskan cara menciptakan nilai, kepuasan dan loyalitas pelanggan (Pertemuan 6)	Menciptakan nilai, kepuasan dan loyalitas pelanggan ,	1. Membangun nilai, kepuasan, dan loyalitas pelanggan 2. Memaksimalkan nilai seumur hidup pelanggan 3. Mengembangkan hubungan pelanggan	3 x 50	1. Philip Khotler ,2009, Manajemen Pemasaran 2. Ronald Nangoi, 2002, Meningkatkan customer service (seri Majalah Manajemen No 171) , hal 17-20
6	Ujian tengah Semester			3 x 50	Dosen 1
7	Mahasiswa dapat menjelaskan cara menganalisis pasar konsumen dan perilaku pembeliannya (Pertemuan 8)	Menganalisis Pasar Konsumen	1. Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen 2. Proses Psikologi : Motivasi, Persepsi, Pembelajaran 3. Proses keputusan pembelian : Model lima tahap 4. Teori keterlibatan konsumen	3 x 50	1. Philip Khotler (AB Susanto) , 2005, Manajemen Pemasaran 2. M. Taufiq Amir, 2005. Dinamika Pemasaran 3. Irawan, Faried wijaya, 2002. Pemasaran Prinsip dan kasus,
8	Mahasiswa dapat menjelaskan Pasar Bisnis dan Perilaku Pembeliannya (Pertemuan 9)	Menganalisis Pasar Bisnis	1. Pembelian organisasi 2. Peserta proses pembelian bisnis 3. Proses pembelian/ pengadaan 4. Tahap-tahap dalam proses pembelian	3 x 50	1. Philip Khotler , 2005, Manajemen Pemasaran, 2. M. Taufiq Amir, 2005. Dinamika Pemasaran,

			5. Mengelola hubungan pelanggan bisnis ke bisnis 6. Pasar lembaga dan pemerintah		
9	Mahasiswa dapat menjelaskan cara mengidentifikasi segmen dan target pasar (Pertemuan 10)	Mengidentifikasi segmen dan target pasar	1. Tingkat segmentasi pasar 2. Dasar segmentasi pasar konsumen 3. Dasar untuk segmentasi pasar bisnis 4. Penentuan target pasar	3 x 50	1. Philip Khotler , 2009, Manajemen Pemasaran 2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir, 2005. Dinamika Pemasaran
10	Mahasiswa dapat menjelaskan cara menciptakan ekuitas merek (pertemuan 11)	Cara menciptakan ekuitas merek	1. Pengertian Ekuitas merek 2. Membangun ekuitas merek 3. Mengukur ekuitas merek 4. Mengelola ekuitas merek 5. Merencanakan strategi Penetapan merek 6. Ekuitas pelanggan	3 x 50	1. 1 Philip Khotler , 2009, Manajemen Pemasaran 2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir, 2005. Dinamika Pemasaran
11	Mahasiswa dapat menjelaskan tentang membentuk positioning	Membentuk positioning merek	1. Mengembangkan dan mengkomunikasikan strategi positioning	3 x 50	1. Philip Khotler , 2009, Manajemen Pemasaran

	merek (Pertemuan 12)		2. Strategi diferensiasi 3. Strategi Pemasaran siklus hidup produk		2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir, 2005. Dinamika Pemasaran
12	Mahasiswa dapat menjelaskan tentang Menghadapi Persaingan (pertemuan 13)	Menghadapi Persaingan	1. Kekuatan kompetitif 2. Mengidentifikasi pesaing 3. Menganalisis Pesaing 4. Strategi kompetitif bagi pemimpin pasar 5. Strategi kompetitif lain 6. Strategi Penantang Pasar 7. Strategi Pengikut pasar	3 x 50	1. Philip Kotler , 2009, Manajemen Pemasaran 2. Lesley Williams, 2007, Pemasaran studi kasus 3. M. Taufiq Amir, 2005. Dinamika Pemasaran
14	Ujian Akhir semester			3 x 50	Dosen II

[illegible]

NO	NIM	NAMA	PERTEMUAN KE														Jumlah
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
15	232300234	ISNAINI INTAN NUR AFIANTI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
16	232300235	MEIRIKA PUTRI KARTIKA SARI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
17	232300236	MUKHAMMAD ANARGYA PUTRA		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	13
18	232300239	NURUL ISTIKHOMAH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
19	232300240	SILVI PRATIWI NINGRUM	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
20	232300241	SRI LESTARI BASTIAN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14

Mengetahui, Ketua Program Studi
S1 - AKUNTANSI

Nila Hidayah, S.E.Akt., M.Akt.
8201520418

JURNAL MENGAJAR DOSEN
TAHUN AKADEMIK 2024/2025 GANJIL

Mata Kuliah : AKT060 - Manajemen Pemasaran
Dosen Pengampu : Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.
Program Studi : S1 - AKUNTANSI
Sem/Kelas : 3/01
Jumlah Peserta : 20
Tipe Pertemuan : Teori

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
1	Pertemuan Ke-1 Senin, 23 September 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	- -	19	1	95%
2	Pertemuan Ke-2 Senin, 30 September 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	pertemuan 2 : Penerapan Konsep Pemasaran Evolusi konsep pemasaran, penerapan konsep pemasaran dalam kasus bisnis yang nyata	20	0	100%
3	Pertemuan Ke-3 Senin, 07 Oktober 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : Elearning 7	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	pertemuan 3 -	20	0	100%
4	Pertemuan Ke-4 Senin, 14 Oktober 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	pertemuan 4 Riset Pemasaran	20	0	100%

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
5	Pertemuan Ke-5 Senin, 21 Oktober 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	pertemuan 5 -	20	0	100%
6	Pertemuan Ke-6 Rabu, 30 Oktober 2024 Jam 10:30:00 - 12:10:00, Ruang : MAM 304	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	Pertemuan 6 -	20	0	100%
7	Pertemuan Ke-7 Rabu, 06 November 2024 Jam 10:30:00 - 12:10:00, Ruang : MAM 403	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	Pertemuan 7 -	20	0	100%
8	Pertemuan Ke-8 Senin, 25 November 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 8 -	20	0	100%
9	Pertemuan Ke-9 Senin, 02 Desember 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 9 -	20	0	100%
10	Pertemuan Ke-10 Senin, 09 Desember 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 10 -	20	0	100%
11	Pertemuan Ke-11 Senin, 16 Desember 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 11 -	20	0	100%
12	Pertemuan Ke-12 Senin, 23 Desember 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : Elearning 4	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 12 -	20	0	100%

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
13	Pertemuan Ke-13 Senin, 30 Desember 2024 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 13 -	20	0	100%
14	Pertemuan Ke-14 Senin, 06 Januari 2025 Jam 08:45:00 - 10:25:00, Ruang : MAM 301	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc.	PERTEMUAN 14 -	20	0	100%

Mengetahui, Ketua Program Studi
S1 - AKUNTANSI

Nila Hidayah, S.E.Akt., M.Akt.
8201520418

DAFTAR NILAI HADIR
TAHUN AKADEMIK 2024/2025 GANJIL

Mata Kuliah **AKT060 - Manajemen Pemasaran**
Prodi **S1 - Akuntansi**
Dosen Pengampu **Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc**

NIM	Nama Mahasiswa	Kelas	Harian (10%)	Tugas (20%)	Praktikum	UTS (30%)	UAS (40%)	Nilai Angka	Nilai Huruf
232300217	ADE INDRIYANI ISTIKHOMAH	01	85	90		100	93	93.7	A
232300218	TETI PRABAWATI PURNAMA	01	85	90		95	90	91	A
232300220	ALAMSYAH	01	60	60		80	75	72	B
232300222	AMILIA LUSIANA DEWI	01	75	90		87	80	83.6	AB
232300223	ANISAA NUR ISTIQOMAH	01	75	70		83	80	78.4	AB
232300224	ANITA NURMAWATI	01	80	90		80	85	84	A
232300225	BAROKATUL ZIFA AZ-ZAHRA	01	75	90		90	80	84.5	A
232300226	DAVIT PRATAMA	01	70	80		75	80	77.5	AB
232300227	DIAN ANNISA	01	75	70		83	80	78.4	AB
232300228	DIANA	01	85	90		94	80	86.7	A
232300229	DWI NUR FATMAWATI	01	75	75		80	80	78.5	AB
232300230	DWI YUSNI SHOLIKHAH	01	75	90		94	80	85.7	A
232300231	FANIA HANESTA ANJARWATI	01	75	80		80	80	79.5	AB
232300233	HERLINA NURHALIZA	01	75	90		86	95	89.3	A
232300234	ISNAINI INTAN NUR AFianti	01	75	75		83	80	79.4	AB
232300235	MEIRIKA PUTRI KARTIKA SARI	01	85	90		97	93	92.8	A
232300236	MUKHAMMAD ANARGYA PUTRA	01	70	75		83	80	78.9	AB
232300239	NURUL ISTIKHOMAH	01	70	80		80	80	79	AB
232300240	SILVI PRATIWI NINGRUM	01	75	90		80	95	87.5	A
232300241	SRI LESTARI BASTIAN	01	95	90		100	95	95.5	A