



**SURAT KEPUTUSAN
REKTOR UNIVERSITAS ALMA ATA
NOMOR : 164/A/SK/UAA/X/2025**

TENTANG

**PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2025/2026
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
UNIVERSITAS ALMA ATA**

بسم الله الرحمن الرحيم

Rektor Universitas Alma Ata

- Menimbang : a. Bahwa dalam rangka meningkatkan kelancaran jalannya kegiatan belajar mengajar pada Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata dengan sebaik-baiknya, maka perlu mengangkat dosen pengampu mata kuliah semester Ganjil tahun akademik 2025/2026;
- b. Bahwa nama-nama yang tersebut di dalam lampiran Surat Keputusan ini dipandang mampu untuk diangkat menjadi dosen pengampu mata kuliah semester Ganjil tahun akademik 2025/2026 Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata;
- c. Bahwa untuk pengangkatan tersebut diperlukan adanya surat keputusan
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5336)
2. Undang-Undang Nomor 14 tahun 2005 tentang Guru dan Dosen
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia
5. Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
6. Keputusan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor: 155/KPT/I/2016 tentang Perubahan Bentuk Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Alma Ata menjadi Universitas Alma Ata
7. SK Dirjen Pendis No. 7033 tahun 2016 tentang ijin perubahan nama STIA menjadi FAI pada Universitas Alma Ata di Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta
8. Akte No. 6, Tahun 2006 tentang Pendirian Yayasan Alma Ata;
9. Akta No 04 Tahun 2021 tentang Keputusan Pembina Yayasan Alma Ata;
10. Keputusan Ketua Yayasan Alma Ata Nomor 095/A/SK/YAA/XII/2019 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Alma Ata.



- Memperhatikan : 1. Statuta Universitas Alma Ata
2. Visi Misi Tujuan dan Sasaran UAA 2040
3. Usulan Program Studi S1 Manajemen

MEMUTUSKAN

- Menetapkan :**
Pertama : Mengangkat nama-nama yang tercantum dalam lampiran Surat Keputusan ini sebagai dosen pengampu mata kuliah semester Ganjil tahun akademik 2025/2026 Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata.
- Kedua : Nama Dosen dan mata kuliah yang diampu seperti dalam lampiran Surat Keputusan ini.
- Ketiga : Biaya yang timbul akibat diterbitkannya Surat Keputusan ini dibebankan pada anggaran yang sesuai di lingkungan Universitas Alma Ata.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan pada keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 03 Oktober 2025

Rektor Universitas Alma Ata,



Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK.¹
UNIVERSITAS
ALMA ATA

Tembusan:

1. Wakil Rektor bidang Akademik, Kemahasiswaan dan Keagamaan
2. Wakil Rektor bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Dir. Pembelajaran
4. Ka.Biro Keuangan
5. Dekan FEB
6. Ketua Program Studi S1 Manajemen
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

SEMESTER III

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL				
1	FEB036	Capacity Building II	0	1	0	1	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc		Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
2	MNJ064	Manajemen Pemasaran	3	0	0	3	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A	1	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A
								2	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M
3	MNJ045	Manajemen Sumber Daya Manusia	3	0	0	3	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A		Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A
4	MNJ071	Sistem Informasi Manajemen	3	0	0	3	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M	1	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M
								2	Dita Danianti, S.Kom., M.Kom
5	UAA010	Kealmaataan II: Ubudiyah dan Praktek Ibadah	0	2	0	2	Achmad Subhan Yazid, S.Kom., M.Cs. (Teori)	1	Achmad Subhan Yazid, S.Kom., M.Cs. (Teori)
								2	Nurul Aeni M.S.I (Praktek)
								3	Ustadz Ahmad Rikza Albana, al Hafidz
								4	Facry Ali, M.Pd.
								5	Sukati, M.Pd.
6	MNJ037	Perekonomian Indonesia	3	0	0	3	Dhidin Noer Ady Rahmanto, S.E.I., M.E., AFA.	1	Dhidin Noer Ady Rahmanto, S.E.I., M.E., AFA.
								2	Al Haq Kamal, S.E.I., M.A.
7	MNJ077	Akuntansi Manajemen	3	0	0	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc	1	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc
								2	Nur Hayatiningsih, S.E., M.B.A
8	MNJ049	Manajemen Rantai Pasok	3	0	0	3	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A		Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A
9	MNJ042	Perilaku Konsumen	3	0	0	3	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A	1	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A
								2	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M
Total SKS Semester			21	3	0	24			

Format Rencana Pembelajaran Semester (RPS)

		UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI				Kode Dokumen
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER						
MATA KULIAH (MK)		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
		MNJ-042	Ekonomi	3 SKS	6	2 Oktober 2025
Perilaku Konsumen		Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI
		Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.				Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
Pencapaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	Sikap					
	S-8	Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik.				
	S-9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.				
	S-10	Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan.				
	Keterampilan Umum					
	KU-2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu dan terukur.				
	Keterampilan Khusus					
	KK-1	Mampu menganalisis perilaku konsumen dalam strategi pemasaran.				
	KK-2	Mampu menyusun analisis customer insight.				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CP-MK1	Menjelaskan konsep dasar perilaku konsumen.				
	CP-MK2	Menjelaskan model perilaku konsumen				
	CP-MK3	Menganalisis faktor psikologis konsumen.				
	CP-MK4	Menganalisis faktor sosial dan budaya.				
	CP-MK5	Menjelaskan proses keputusan pembelian.				
CP-MK6	Menganalisis perilaku konsumen digital.					

Dosen Pengampu		Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.					
Matakuliah syarat		-					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu Membahas pengertian, ruang lingkup, dan pentingnya perilaku konsumen dalam pemasaran, termasuk peran perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan.	Mampumenjelaskan pengertian & ruang lingkup	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi. Bentuk non-test: Tanya Jawab	Ceramah dan Tanya Jawab Daring: 1x (3x50 menit)	http://elearning.alm.aata.ac.id/course/view.php?id=6949 http://elearning.alm.aata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dn nrw%2Djxm	Konsep dasar perilaku konsumen	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
2	Mahasiswa mampu Mengkaji berbagai model perilaku konsumen seperti model stimulus-respon dan model proses keputusan pembelian sebagai kerangka analisis dalam memahami perilaku pasar.	Menjelaskan model S-R & keputusan	Kriteria: Ketepatan dan penugasan. Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi.	Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi. Ceramah dan Tanya Jawab Daring: 1x (3x50 menit)	http://elearning.alm.aata.ac.id/course/view.php?id=6949 http://elearning.alm.aata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dn nrw%2Djxm	Model perilaku konsumen	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%

			Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan				
3	Mahasiswa mampu Membahas teori kebutuhan (termasuk hierarki kebutuhan Maslow) dan berbagai faktor motivasi yang mendorong konsumen dalam melakukan pembelian.	Menjelaskan teori Maslow	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi. Ketepatan dan penugasan Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Metode Latihan Keterampilan (Tutorial) Daring: (1 x (3x50"))	http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949 http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dn nrw%2Djxm	Motivasi & kebutuhan	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
4	Mahasiswa mampu Menguraikan proses persepsi, seleksi, interpretasi, dan faktor-faktor yang memengaruhi cara konsumen memandang suatu produk atau merek.	Menjelaskan proses persepsi	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi. Ketepatan dan penugasan Bentuk non-test:	Metode Latihan Keterampilan (Tutorial) Daring: (1 x (3x50")) Tugas 1: Fenomena pemasaran jasa pada pelayanan Go food	http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949 http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dn nrw%2Djxm	Persepsi konsumen	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%

			Ringkasan hasil rujukan				
5	Mahasiswa mampu Mempelajari teori pembelajaran (behavioral dan kognitif) serta bagaimana pengalaman konsumen membentuk preferensi dan loyalitas.	Menguraikan teori pembelajaran	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi. Ketepatan dan penugasan Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Metode Latihan Keterampilan (Tutorial) Daring: (1 x (3x50"))]	http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949 https://meet.google.com/vfr-fbwc-pim	Pembelajaran konsumen	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
6	Mahasiswa mampu Membahas pengertian sikap, komponen sikap (kognitif, afektif, konatif), serta strategi perubahan sikap dalam pemasaran.	Komponen sikap	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test:	Ceramah dan Tanya Jawab Daring: (1 x (3x50"))]	http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949 https://meet.google.com/vfr-fbwc-pim	Sikap konsumen	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%

			Ringkasan hasil rujukan				
7	Mahasiswa mampu Menganalisis tipe kepribadian dan konsep lifestyle konsumen serta pengaruhnya terhadap pilihan produk dan perilaku konsumsi.	Lifestyle konsumen	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Metode Latihan Keterampilan (Persentasi Kelompok) Daring: (1 x (3x50"))]	http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949 https://meet.google.com/ahi-fyrb-fau	Kepribadian & gaya hidup	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%
	UTS	Evaluasi 1–7	Ujian Tengah Semester				30%
8	Mahasiswa mampu Mengkaji pengaruh budaya, subbudaya, dan kelas sosial dalam membentuk nilai, preferensi, dan pola konsumsi masyarakat.	Faktor Budaya	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test:	Ceramah dan Tanya Jawab Daring: (1 x (3x50"))]		Faktor sosial	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%

			Ringkasan hasil rujukan				
9	Mahasiswa mampu Menjelaskan tahapan proses keputusan pembelian mulai dari pengenalan masalah hingga evaluasi pasca pembelian.	Proses Keputusan Pembelian	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Ceramah dan Tanya Jawab Daring: (1 x (3x50"))		Faktor budaya	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
10	Mahasiswa mampu Mengkaji karakteristik konsumen online, peran media sosial, serta pengaruh electronic word of mouth (e-WOM) dalam keputusan pembelian.	Perilaku Konsumen Digital	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Ceramah dan Tanya Jawab Daring: (1 x (3x50"))		Keputusan pembelian	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%

11	Mahasiswa mampu Membahas tahapan perjalanan pelanggan (customer journey) dan berbagai touchpoint yang memengaruhi pengalaman konsumen.	Customer Journey	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Metode Latihan Keterampilan (Persentasi Kelompok) Daring: (1 x (3x50"))]		Perilaku digital	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
12	Mahasiswa mampu Menguraikan konsep kepuasan pelanggan, loyalitas, serta strategi retensi pelanggan dalam jangka panjang.	Kepuasan dan Loyalitas Konsumen	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Metode Latihan Keterampilan (Persentasi Kelompok) Daring: (1 x (3x50"))]		Customer journey	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
13	Mahasiswa mampu Membahas metode riset	Consumer Insight dan	Kriteria:	Metode Latihan Keterampilan		Kepuasan & loyalitas	Kehadiran, Tugas,

	konsumen (kualitatif dan kuantitatif) serta teknik analisis perilaku untuk memperoleh insight dalam pengambilan keputusan pemasaran.	Riset Konsumen	Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	(Persentasi Kelompok) Daring: (1 x (3x50"))]			Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
14	Mahasiswa mampu Mengkaji pengaruh budaya, subbudaya, dan kelas sosial dalam membentuk nilai, preferensi, dan pola konsumsi masyarakat.	Faktor Budaya	Kriteria: Menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan	Metode Latihan Keterampilan (Persentasi Kelompok) Daring: (1 x (3x50"))]		Consumer insight	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%
Ujian Akhir Semester							

Catatan :

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. **CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. **Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. **Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
6. **Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
9. **Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

JURNAL MENGAJAR DOSEN TAHUN AKADEMIK 2025/2026 GANJIL

Mata Kuliah : MNJ042 - Perilaku Konsumen
Dosen Pengampu : Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
Program Studi : MANAJEMEN
Sem/Kelas : 3/02
Jumlah Peserta : 37
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, 15 September 2025 Jam 13:00:00 - 14:40:00, Ruang : MAM 101	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 1 -	37	0	100%
2	Pertemuan Ke-2 Jumat, 26 September 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 2 -	31	6	83.78%
3	Pertemuan Ke-3 Sabtu, 11 Oktober 2025 Jam 13:00:00 - 14:40:00, Ruang : Elearning 1	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 3 -	35	2	94.59%
4	Pertemuan Ke-4 Kamis, 16 Oktober 2025 Jam 13:00:00 - 14:40:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 4 -	34	3	91.89%
5	Pertemuan Ke-5 Jumat, 17 Oktober 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : HAR 301	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 5 -	29	8	78.38%

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
6	Pertemuan Ke-6 Jumat, 24 Oktober 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : AM 303	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 6 -	34	3	91.89%
7	Pertemuan Ke-7 Jumat, 31 Oktober 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Elearning 1	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 7 -	30	7	81.08%
8	Pertemuan Ke-8 Senin, 01 Desember 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : MAM 101	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 8 -	31	6	83.78%
9	Pertemuan Ke-9 Selasa, 09 Desember 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : HAR 301	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 9 -	33	4	89.19%
10	Pertemuan Ke-10 Senin, 15 Desember 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : HAR 301	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 10 -	30	7	81.08%
11	Pertemuan Ke-11 Senin, 22 Desember 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Elearning 6	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 11 -	37	0	100%
12	Pertemuan Ke-12 Senin, 29 Desember 2025 Jam 10:30:00 - 12:10:00, Ruang : MAM 101	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 12 -	32	5	86.49%
13	Pertemuan Ke-13 Senin, 05 Januari 2026 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : HAR 301	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 13 -	33	4	89.19%

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
14	Pertemuan Ke-14 Senin, 12 Januari 2026 Jam 16:30:00 - 18:10:00, Ruang : THEATER KH. ABDULLAH MASDUKI	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M.	PERTEMUAN 14 -	28	9	75.68%

Mengetahui, Ketua Program Studi
MANAJEMEN

Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
16201920607

[illegible]

[illegible]

Mengetahui, Ketua Program Studi
MANAJEMEN

Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
16201920607

NIM	Nama Mahasiswa	Kelas	Tugas	UTS	UAS	Nilai Angka
202300097	NOVIA FITRILIANANTI	02	0		0	0
242400488	FINNA AZMIYATUL KARIMAH	02	85	77	83	82
242400491	MUHAMMAD SABILA ROSYAD/	02	85	76	84	82
242400497	Al Isnaini Nurul Khasanah	02	85	76	81	81.1
242400499	Alya Salsabila	02	85	76	83	81.7
242400504	ARIQ MUSYAFFA FAWWAZ	02	85	74	79	79.9
242400505	Arrizki Aminah F.nasution	02	85	76	83	81.7
242400512	Desi Nugraheni	02	85	76	84	82
242400518	Fitria Intan Novita	02	85	76	82	81.4
242400519	Ghaitza Az Zahira	02	85	76	83	81.7
242400521	Indah Novita Sari	02	85	76	80	80.8
242400529	Wizani Tri Nurcahyani	02	85	70	84	80.2
242400530	Mila Anggara	02	85	76	82	81.4
242400538	Muhammad Naufal Arjuna	02	85	76	70	77.8
242400540	Najwa Maulida Al'izza	02	85	65	85	79
242400541	Nayasti Srihaningsih	02	85	70	83	79.9
242400542	Ningrum Setiani	02	0	0	0	0
242400544	Norita Safitri	02	82	76	84	80.8
242400545	Novijai Aril Wijaya	02	85	65	80	77.5
242400546	Novita Purwanti	02	85	76	83	81.7
242400547	Raffaly Faikar Murase	02	85	76	79	80.5
242400548	Rahma Uswatun Hasanah	02	84	76	84	81.6
242400549	Renan Kurniawan	02	85	76	80	80.8
242400553	Riana Puji Utami	02	85	76	83	81.7
242400554	Riffvira Shaufina Meyca	02	85	65	83	78.4
242400555	Rizal Al Ghoni	02	85	76	80	80.8
242400556	RIZAL ARIFIN	02	85	76	78	80.2
242400557	Rizky Maulana Oktavian	02	85	0	79	57.7
242400558	Robbi Rokhim	02	85	30	25	50.5
242400560	Shela Najwa Abida	02	85	70	84	80.2
242400561	Siti Luul Humaeroh	02	85	76	83	81.7
242400563	Tika Dwi Nur Rahayu	02	85	65	80	77.5
242400564	Tirta Nur Fauziah	02	85	76	83	81.7

242400566	Venty Pebriyanti	02	85	76	72	78.4
242400567	Wanda Putri Enggarwati	02	85	76	85	82.3
242400570	RAHBAH MEGQNA RANY BOU	02	85	65	85	79
242400572	SUSANTI SAHRINA PUTRI	02	85	70	81	79.3

Dosen Pengampu



Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M