



STIPRAM

Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta

SURAT KEPUTUSAN



KETUA

SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA
No. 115.28/SK-Mgjr/A.1/STIPRAM/II/2023

TENTANG

PENUNJUKAN DOSEN TETAP
DALAM PENGAJARAN SEMESTER GENAP
TAHUN AKADEMIK 2022/2023

KETUA

SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA

Menimbang :

1. Bahwa untuk kelancaran proses belajar mengajar di Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo pada Tahun Akademik 2022/2023, perlu segera menunjuk dosen tetap yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini.
2. Bahwa sehubungan dengan hal tersebut diatas, perlu segera menerbitkan Surat Keputusan Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo.

Mengingat :

1. Undang – Undang Dasar 1945 Pasal 31
2. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan
3. Undang – Undang Nomor 12 tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi.
4. Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan tinggi Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 108/DIKTI/Kep./2001 tentang Pedoman Pembukaan Program Studi dan atau Jurusan.
5. SK. Mendiknas No. 159/D/O/2008 tentang Ijin Operasional Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menugaskan kepada Bapak Dwi Agus Kristianto, S.E., M.Par
NIDN : 0504086702
Sebagai Dosen Tetap dalam mata kuliah :

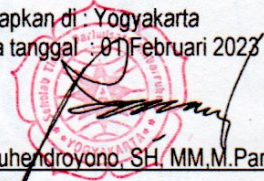
NO	Mata Kuliah	Prodi	Semester	SKS	Kelas	Jumlah Mahasiswa
1	Sales & Marketing (Practice)	D3	2	1	C	36
2	Sales & Marketing (Practice)	D3	2	1	D	38
3	Marketing Concentration	D3	4	3	MK	12
4	Sales & Marketing	D3	2	2	C	36
5	Sales & Marketing	D3	2	2	D	38
6	Mice & Event	S1	6	2	G	42

Kedua : Dalam melaksanakan tugasnya sehari – hari, yang bersangkutan bertanggung jawab kepada Kaprodi sesuai dengan mata kuliah yang diampunya.

Ketiga : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan sampai dengan akhir Semester Genap Tahun Akademik 2022/2023

Keempat : Apabila terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 01 Februari 2023


Dr. Suhendroyono, SH, MM, M.Par., CHE., CGSP
Ketua

BERITA ACARA PENGAJARAN

PROGRAM STUDI : D3 PERHOTELAN
NAMA MATA KULIAH : MARKETING CONCENTRATION
SEMESTER : 4 ANGKATAN 2021
KODE : ISKB1012
SKS : 3
KELAS : SPESIALISASI
DOSEN PENGAMPU : DWI AGUS KRISTIANTO, S.E., M.PAR., CHE
JUMLAH MAHASISWA : 12

(1)	(2)	(3)	(3)	(4)	(5)
Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
1.	303	11 Feb 2023	Penjelasan RPS dan BAB 1 Pengertian Marketing Concentration di Perhotelan.	<p>Pertemuan pembelajaran pertama adalah memberikan materi perkenalan secara umum termasuk memberikan materi RPS (rencana pembelajaran semester) , diskripsi mata kuliah, metode pembelajatan, metode penilaian, tugas individu, tugas kelompok, UTS dan UAS, house rule selama mengikuti pembelajaran sehingga mahasiswa memiliki pengetahuan dan gambaran tentang situasi perkuliahan di semester 4, dan juga menginformasikan bahwa skema pembelajaran adalah berbasis student learning centre yaitu mahasiswa di harapkan ikut aktif menyampaikan pendapat atau mempunyai ide. Dilanjut pemberian materi BAB pertama yaitu pengertian marketing concentration di perhotelan</p> <p>Presensi dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12.30 – 15.00 Masuk : 12:35:17 Keluar : 15:05:45</p>
2.	303	18 Feb 2023	BAB 2. Struktur Organisasi Perhotelan dan Job Diskripsi sales & marketing hotel	<p>Pertemuan kedua di awali dengan mereview serta refresh materi pembelajaran minggu sebelumnya yaitu memberikan quiz kepada mahasiswa tentang pembelajaran sebelumnya . dilanjut memberikan materi BAB 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Struktur Organisasi Perhotelan dan di bagian marketing hotel - Job diskripsi sales dan marketing hotel - Tugas dan tanggung jawab sebagai sales & marketing hotel - Sales & Marketing activities. <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12.30 – 15.00 Masuk : 12:31:13 Keluar : 15:02:14</p>

3.	303	25 Feb 2023	Lanjutan materi BAB 2.	<p>Pertemuan pembelajaran ke tiga diawali dengan mereview dan merefresh materi pembelajaran minggu sebelumnya dan setelah itu lanjut memberikan materi berupa tugas dan implementasi marketing activities yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membuat laporan sales call - Membuat banquet event order (BEO) - Studi kasus sales call <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12.30 – 15:00 Masuk : 12:30:09 Keluar : 15:07:27</p>
4.	303	04 Maret 2023	BAB 3. Revenue Management	<p>Pertemuan pembelajaran ke empat di awali dengan mereview materi minggu sebelumnya dan dilanjutkan dengan materi BAB 3. mengenai revenue management dengan menerangkan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prinsip-prinsip revenue management <p>Dalam pembelajaran ini juga diberikan tugas individu dengan topik/thema membuat feseability studi mengenai revenue management dengan indikator : seasson, rate, rooms available</p> <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:30:42 Keluar : 15:01:14</p>
5.	303	11 Maret 2023	BAB 4. Pemasaran Jasa dan Strategi Marketing Mix Modern	<p>Pertemuan pembelajaran ke lima di awali dengan review materi minggu sebelumnya dengan memberikan quiz serta mahasiswa diminta menjelaskan mengenai skema arrangement revenue management. Dilanjut memberikan materi BAB 4. mengenai pemasaran jasa dan strategi marketing mix modern yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi pemasaran jasa - Elemen dalam pemasaran jasa - Strategi marketing mix modern yang mendukung pemasaran jasa <p>Berhubung waktunya tidak mencukupi dikarenakan banyak terjadi diskusi maka untuk materi pemasaran jasa dan strategi marketing mix modern akan dilanjut minggu depan yaitu materi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategi 4P + 3P - Implementasi strategi 4P + 3P <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:31:33 Keluar : 15:10:12</p>
6.	303	18 Maret 2023	Lanjutan BAB 4.	<p>Pertemuan pembelajaran ke enam diawali dengan review materi minggu sebelumnya dan mahasiswa diberikan quiz. Kemudian dilanjut memberikan hotel marketing management dengan materi yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategi 4P + 3P - Implementasi strategi 4P + 3P - Mahasiswa diberi tugas membuat strategi marketing mix modern di perhotelan dan tugas ini akan di presentasikan setelah UTS, data object bisa data primer dan boleh menggunakan data sekunder via website hotel atau dari google <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:39:18 Keluar : 15:06:14</p>

7.	303	25 Maret 2023	BAB 5. SWOT Analisis	<p>Pertemuan pembelajaran ke tujuh di awali dengan review materi sebelumnya dengan memberikan quiz, kemudian dilanjut memberikan materi BAB 5. mengenai SWOT Analisis yaitu.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi SWOT - Elemen-elemen SWOT - Tujuan hotel melakukan SWOT analisis <p>Di akhir pertemuan diberikan jadwal presentasi tugas individu yaitu akan dilakukan presentasi setelah pelaksanaan UTS. Untuk materi UTS adalah sesuai dengan pembelajaran pertemuan ke 1-7. Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:32:13 Keluar : 15:03:16</p>
8. UTS					
9.	303	08 April 2023	BAB 6. Segmentation Targeting dan Positioning	<p>Pertemuan pembelajaran ke delapan di awali dengan review UTS dan diingatkan bahwa hari ini akan dilakukan presentasi tugas individu, juga review materi sebelumnya mengenai strategi marketing mix modern. Setelah itu dilanjut memberikan materi BAB 6. STP (segmentasi, Targeting, Positioning) yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Segmentation, Targeting dan Positioning - Variabel-variabel dalam STP <p>45 menit terakhir digunakan untuk presentasi sebanyak 6 mahasiswa. Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal :12:30 – 15:00 Masuk : 12:34:23 Keluar : 15:05:10</p>
10.	303	15 April 2023	BAB 7. Consultative Selling	<p>Pertemuan pembelajaran ke sembilan diawali dengan review dan refresh materi sebelumnya (STP) dengan memberikan quiz. Dan setelah itu lanjut memberikan materi BAB 7. Consultative Selling yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Consultative Selling - Faktor-faktor yang menentukan seorang sales menjadi consultant <p>45 menit terakhir digunakan untuk lanjutan presentasi sebanyak 6 mahasiswa Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal :12:30 – 15:00 Masuk : 12:31:17 Keluar : 15:02:11</p>
11.	303	29 April 2023	BAB 8. Menyusun Marketing Plan Hotel	<p>Pertemuan pembelajaran ke sepuluh di awali dengan review serta refresh materi sebelumnya yaitu Consultative Selling dengan memberikan quiz, setelah itu di lanjut memberikan materi BAB 8. bagaimana menyusun marketing plan hotel yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi marketing plan dan executive summary - Metode , strategi dan tujuan menyusun marketing plan hotel - Peran penting marketing plan sebuah hotel - Diberikan tugas contoh membuat marketing plan secara kualitatif dan kuantitatif <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:36:24 Keluar : 15:08:15</p>

12.	303	06 Mei 2023	BAB 9. Content Marketing Hotel Modern	<p>Pertemuan pembelajaran ke sebelas diawali dengan review materi minggu sebelumnya, setelah itu diberikan materi BAB 9. berupa Content marketing hotel modern :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengertian content marketing hotel modern - Faktor-faktor dalam content marketing modern <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal :12:30 – 15:00 Masuk : 12:31:12 Keluar : 15:02:04</p>
13.	303	13 Mei 2023	BAB 10. E-Commerce di Perhotelan	<p>Pertemuan pembelajaran ke duabelas diawali dengan review materi sebelumnya serta memberikan quiz dan selanjutnya memberikan materi BAB 10. berupa E-Commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengertian e-commerce - Penerapan e-commerce di perhotelan - Tujuan e-commerce di perhotelan <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:37:11 Keluar : 15:08:34</p>
14.	303	20 Mei 2023	BAB 11. Bimbingan Operasional di Marketing Hotel serta Visi Misi Hotel	<p>Pertemuan pembelajaran ke tigabelas diawali dengan review materi sebelumnya dengan memberikan quiz dan dilanjut memberikan materi BAB 11. Bimbingan Operasional di Marketing Hotel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengertian visi misi - Strategi marketing dalam melaksanakan operasional <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:35:56 Keluar : 15:12:19</p>
15.	303	27 Mei 2023	BAB 12. Strategi Marketing Hotel dalam menghadapi Pasca Pandemi Covid 19	<p>Pertemuan pembelajaran ke empatbelas atau yang terakhir diawali dengan review materi sebelumnya dan lanjut memberikan materi BAB 12 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategi marketing di masa pasca pandemi covid 19 - Strategi menaikkan penjualan dimasa pasca pandemi covid 19 - Strategi memenangkan persaingan di masapasca pandemi covid 19 <p>Mengingatkan mahasiswa bahwa untuk materi UAS adalah semua materi terkhusus materi pertemuan ke 8-14</p> <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 12:30 – 15:00 Masuk : 12:32:34 Keluar : 15:03:54</p>
16. UAS					

Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo (STIPRAM)
 Jl. Ringroad Timur , Modalan, Banguntapan, Bantul, Yogyakarta

NILAI MAHASISWA D3 SEMESTER GENAP 4 ANGKATAN 2021

D3 Perhotelan Kelas Spesialisasi

Mata Kuliah : Marketing Concentration
Dosen : Dwi Agus Kristianto, SE., M.Par., CHE

No	NIM	NAMA	Klas	PENILAIAN					Grade Akhir
				15% Presensi	15% Tugas	30% UTS	40% UAS	100% Total	
1	2211397436	Dikdo Saksono	B	93	75	76	77	79	B
2	2211397583	Graciella	F	100	77	80	80	83	A
3	2211397439	Helena Margaretha Yoviana	B	93	78	82	82	83	A
4	2211397385	Katarina Alexandria Precita Yong	A1	100	78	81	85	85	A
5	2211397443	Laela Natasya Ramadhana Amanda	B	86	80	86	87	86	A
6	2211397444	Leonardo Bagastya	B	86	75	80	82	81	A
7	2211397386	M. Bagas Erlangga	A1	93	75	80	83	82	A
8	2211397445	Maria Febriana	B	86	76	79	84	82	A
9	2181396431	Martina Atika Khairunnisa	N	100	80	82	85	86	A
10	2211397453	Ratih Shinta Dewi	B	93	75	73	75	77	B
11	2211397644	Safredo Dian Pradandi	F	86	75	81	81	81	A
12	2211397459	Yulitae	B	100	77	86	85	86	A