



# STIPRAM

Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo Yogyakarta



## SURAT KEPUTUSAN

**KETUA**  
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA**  
**NOMOR : 199.26/SK-Mgjr/A.1/STIPRAM/II/2024**

**TENTANG :**  
**PENUGASAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH**  
**TAHUN AKADEMIK 2023/2024 GENAP**

**KETUA**  
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA**

Menimbang :

1. Bahwa untuk kelancaran proses belajar mengajar di Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo pada Tahun Akademik 2023/2024 Genap, perlu segera menunjuk dosen pengampu yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini;
2. Bahwa sehubungan dengan hal tersebut diatas, perlu segera menerbitkan Surat Keputusan Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo.

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. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 3 tahun 2020 Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi;
5. Surat Edaran Yayasan Ambarukmo Yogyakarta Nomor 002/YAY-ED/STIPRAM/VII/2023 Tentang Kebijakan Yayasan Untuk Dosen Membuat Laporan Beban Kerja Dosen , Laporan Kinerja Dosen dan Mengurus jabatan Fungsional Akademik Dosen;
6. Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan tinggi Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 108/DIKTI/Kep./2001 tentang Pedoman Pembukaan Program Studi dan atau Jurusan;
7. SK. Mendiknas No. 159/D/O/2008 tentang Ijin Operasional Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo Yogyakarta
8. STATUTA Sekolah Tinggi Pariwisata Sekolah Tinggi Pariwisata AMbarukmo Yogyakarta.

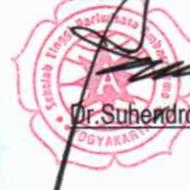
## MEMUTUSKAN

Menetapkan :

- Pertama : Menugaskan nama dosen yang tercantum dalam lampiran surat ini sebagai dosen pengampu mata kuliah Semester Genap Tahun Akademik 2023/2024 pada Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo Yogyakarta.
- 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 2023/2024.
- Keempat : Apabila terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta  
Pada tanggal : 01 Februari 2024

Ketua



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

LAMPIRAN  
SURAT KEPUTUSAN KETUA SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA  
NOMOR : 199.26/SK-Mgjr/A.1/STIPRAM/III/2024  
TANGGAL : 01 FEBRUARI 2024  
TENTANG  
PENUGASAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH  
TAHUN AKADEMIK 2023/2024 GENAP  
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA

Nama Dosen : DWI AGUS KRISTIANO, SE., M.Par., CHE  
NIDN : 0504086702

No	Mata Kuliah	Prodi	SKS	Semster	Kelas	Jumlah Mahasiswa
1	Marketing Concentration	D3 Perhotelan	3	4	4MKT	16
2	Sales & Marketing (Practice)	D3 Perhotelan	1	2	2A	28
3	Sales & Marketing (Practice)	D3 Perhotelan	1	2	2E	33
4	Sales & Marketing (Practice)	D3 Perhotelan	1	2	2U1	19
5	Sales & Marketing (Practice)	D3 Perhotelan	1	2	2U2	18

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

## BERITA ACARA PENGAJARAN

**PROGRAM STUDI** : D3 PERHOTELAN  
**NAMA MATA KULIAH** : MARKETING CONCENTRATION  
**SEMESTER** : 4 ANGKATAN 2022  
**KODE** : ISKB1012  
**SKS** : 3  
**KELAS** : SPESIALISASI  
**DOSEN PENGAMPU** : DWI AGUS KRISTIANTO, S.E., M.PAR., CHE  
**JUMLAH MAHASISWA** : 16

(1)	(2)	(3)	(3)	(4)	(5)
Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
1.	203	06 Feb 2024	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.	203	13 Feb 2024	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"> <li>- Struktur Organisasi Perhotelan dan di bagian marketing hotel</li> <li>- Job diskripsi sales dan marketing hotel</li> <li>- Tugas dan tanggung jawab sebagai sales &amp; marketing hotel</li> <li>- Sales &amp; Marketing activities.</li> </ul> <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.	203	20 Feb 2024	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"> <li>- Membuat laporan sales call</li> <li>- Membuat banquet event order (BEO)</li> <li>- Studi kasus sales call</li> </ul> <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.	203	27 Feb 2024	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"> <li>- Prinsip-prinsip revenue management</li> </ul> <p>Dalam pembelajaran ini juga diberikan tugas individu dengan topik/thema membuat feasibility 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.	203	05 Maret 2024	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"> <li>- Definisi pemasaran jasa</li> <li>- Elemen dalam pemasaran jasa</li> <li>- Strategi marketing mix modern yang mendukung pemasaran jasa</li> </ul> <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"> <li>- Strategi 4P + 3P</li> <li>- Implementasi strategi 4P + 3P</li> </ul> <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.	203	12 Maret 2024	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"> <li>- Strategi 4P + 3P</li> <li>- Implementasi strategi 4P + 3P</li> <li>- 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</li> </ul> <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.	203	19 Maret 2024	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"> <li>- Definisi SWOT</li> <li>- Elemen-elemen SWOT</li> <li>- Tujuan hotel melakukan SWOT analisis</li> </ul> <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.	203	02 April 2024	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"> <li>- Definisi Segmentation, Targeting dan Positioning</li> <li>- Variabel-variabel dalam STP</li> </ul> <p>45 menit terakhir digunakan untuk presentasi sebanyak 8 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.	203	23 April 2024	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"> <li>- Definisi Consultative Selling</li> <li>- Faktor-faktor yang menentukan seorang sales menjadi consultant</li> </ul> <p>45 menit terakhir digunakan untuk lanjutan presentasi sebanyak 7 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.	203	30 April 2024	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"> <li>- Definisi marketing plan dan executive summary</li> <li>- Metode , strategi dan tujuan menyusun marketing plan hotel</li> <li>- Peran penting marketing plan sebuah hotel</li> <li>- Diberikan tugas contoh membuat marketing plan secara kualitatif dan kuantitatif</li> </ul> <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.	203	07 Mei 2024	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"> <li>- Pengertian content marketing hotel modern</li> <li>- Faktor-faktor dalam content marketing modern</li> </ul> <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.	203	14 Mei 2024	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"> <li>- Pengertian e-commerce</li> <li>- Penerapan e-commerce di perhotelan</li> <li>- Tujuan e-commerce di perhotelan</li> </ul> <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.	203	21 Mei 2024	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"> <li>- Pengertian visi misi</li> <li>- Strategi marketing dalam melaksanakan operasional di dept sales marketing</li> </ul> <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.	203	28 Mei 2024	BAB 12. Strategi Marketing Hotel 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"> <li>- Strategi marketing di masa pasca pandemi covid 19</li> <li>- Strategi menaikkan penjualan dimasa pasca pandemi covid 19</li> <li>- Strategi memenangkan persaingan di masapasca pandemi covid 19</li> </ul> <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 2022**

**D3 Perhotelan Kelas Spesialisasi**

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

No	NIM	NAMA	Klas	PENILAIAN					
				15%	15%	30%	40%	100%	
				Presensi	Tugas	UTS	UAS	Total	Grade Akhir
1	2221397716	Ade Rahman Dwido	B	100	75	76	77	80	A
2	2221397792	Adji Primantoro	D	100	77	75	73	78	B
3	2221397717	Afruza Sutana Nisa	B	100	78	82	82	84	A
4	2221397664	Atilla Rafif Thirafif	A1	100	78	81	85	85	A
5	2221397868	Azaria Valid Maghfurunnisa	F	93	75	76	75	78	B
6	2221397872	Dita Margarini	F	63	70	0	0	20	
7	2221397667	Dwi Asta Ari Sukma	A1	100	75	80	83	83	A
8	2221397764	Era Mustika	C	100	76	79	84	84	A
9	2201397308	Esther Eoudia Louis	I	0	0	0	0	0	
10	2221397910	Fatimah Azzahra	G	100	78	87	80	85	A
11	2221397877	Hannan Dhita Putri	F	93	75	78	80	81	A
12	2221397772	Luthfiyya Khoerun Nisa	C	93	79	77	83	82	A
13	2221397882	Melvi Erl Sanggi	F	100	75	74	75	78	B
14	2201397226	Putu Uttami Rahayuningtyas	F	100	77	73	81	81	A
15	2221397822	Sherly Era Safira	D	93	75	75	76	78	B
16	2221397826	Widya N.O Damar	D	100	75	74	75	78	B

