

SURAT KEPUTUSAN

KETUA
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA
NOMOR : 208.1/SK/MGJR/A.1/STIPRAM/VIII/2024

TENTANG :
PENUGASAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH
TAHUN AKADEMIK 2024/2025 GANJIL

KETUA
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA

Menimbang :

1. Bahwa untuk kelancaran proses belajar mengajar di Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo pada Tahun Akademik 2024/2025 Ganjil, 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 Ganjil Tahun Akademik 2024/2025 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 Ganjil Tahun Akademik 2024/2025.
- Keempat : Apabila terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bantul
Pada tanggal : 1 Agustus 2024
Ketua



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

LAMPIRAN

SURAT KEPUTUSAN KETUA SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA

NOMOR : 208.1/SK/MGJR/A.1/STIPRAM/VIII/2024

TANGGAL : 1 Agustus 2024

TENTANG

PENUGASAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH

TAHUN AKADEMIK 2024/2025 GANJIL

SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMBARRUKMO YOGYAKARTA

Nama Dosen : DWI AGUS KRISTIANTO, SE., M.Par., CHE

NIDN : 0504086702

No	Mata Kuliah	Prodi	SKS	Semester	Kelas	Jumlah Mahasiswa
1	Sales & Marketing	D3 Hotel Services	2	1	A	30
2	Sales & Marketing	D3 Hotel Services	2	1	B	35
3	Sales & Marketing	D3 Hotel Services	2	1	C	34
4	Sales & Marketing	D3 Hotel Services	2	1	D	32
5	Sales & Marketing	D3 Hotel Services	2	1	E	32
6	Hotel Courtesy	D3 Hotel Services	2	3	U1	22

Ketua



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

BERITA ACARA PENGAJARAN

PROGRAM STUDI : D3 PERHOTELAN
NAMA MATA KULIAH : SALES MARKETING TEORI
SEMESTER : 1
KODE : D3231ISKB101
SKS : 2
KELAS : C
DOSEN PENGAMPU : DWI AGUS KRISTIANTO, S.E., M.PAR., CHE
JUMLAH MAHASISWA : 34

(1)	(2)	(3)	(3)	(4)	(5)
Pertemuan	Ruangan	Tanggal	Bahan Kajian	Berita Acara Pengajaran	Kehadiran
1.	212	16 Sept 2024	Pengenalan RPS MK Sales & Marketing, Diskripsi MK, House Rule, Evaluasi Penilaian	<p>Pertemuan pertama adalah memberikan materi perkenalan secara umum termasuk memberikan materi RPS (rencana pembelajaran semester) , diskripsi mata kuliah, metode pembelajatron, metode penilaian, tugas individu, tugas kelompok, UTS dan UAS, house rule selama mengikuti pembelajaran secara daring sehingga mahasiswa memiliki pengetahuan dan gambaran tentang situasi perkuliahan di semester 1, dan juga menginformasikan bahwa skema pembelajaran adalah berbasis student learning centre yaitu mahasiswa di harapkan ikut aktif menyampaikan pendapat atau mempunyai ide /stufent learning centre. Dilanjut pemberian materi pertama yaitu pengertian sales dan marketing khususnya di perhotelan</p> <p>Presensi dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:00:24 Keluar : 08:42:17</p>
2.	212	23 Sept 2024	Job Diskripsi sales & marketing perhotelan	<p>Pertemuan kedua diawali dengan mereview serta refresh materi pembelajaran minggu sebelumnya yaitu memberikan quiz kepada mahasiswa tentang pembelajaran sebelumnya . dilanjut memberikan materi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Job discription sales and marketing hotel - Tugas seorang sales - Struktur Organisasi Marketing - Visi & Misi Perusahaan <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:00:21 Keluar : 08:40:14</p>
3.	212	30 Sept 2024	Marketing Hospitality	<p>Pertemuan ke tiga masih diawali dengan mereview dan merefresh materi pembelajaran minggu sebelumnya dan setelah itu lanjut memberikan materi mengenai Marketing Hospialty :</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40</p>

				<ul style="list-style-type: none"> - Definisi Marketing Hospitality - Tujuan Marketing Hospitality <p>Dikarenakan materi marketing hospitality belum selesai maka dilanjutkan minggu depan.</p> <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Masuk : 07:01:34</p> <p>Keluar : 08:42:19</p>
4.	212	07 Oct 2024	Marketing Hospitality (lanjutan)	<p>Pertemuan ke empat di awali dengan mereview materi minggu sebelumnya dan dilanjutkan dengan materi marketing hospitality dengan menerangkan mengenai :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prinsip-prinsip marketing hospitality <p>Dalam pembelajaran ini juga diberikan tugas kelompok dengan topik/thema “Strategi hotel pasca pandemi covid 19 dilihat dari perspektif dan upaya bagian sales marketing”, tugas dibuat dalam bentuk PPT dan dikumpulkan paling lambat saat pertemuan ke 6 jam 17.00 via email / google drive dan akan dipresentasikan (ketentuan presentasi akan diinfo lebih lanjut)</p> <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu</p> <p>Jadwal : 07.00 – 08.40</p> <p>Masuk : 07:00:21</p> <p>Keluar : 08:45:44</p>
5.	212	14 Oct 2024	Hotel Marketing Manajemen	<p>Pertemuan ke lima di awali dengan review materi minggu sebelumnya dengan memberikan quiz serta mahasiswa diminta menjelaskan mengenai skema marketing hospitality. Dilanjut memberikan materi mengenai hotel marketing management yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Hotel marketing manajemen - Konsep Pemasaran - Strategi Pemasaran <p>Berhubung waktunya tidak mencukupi dikarenakan banyak terjadi diskusi maka untuk materi hotel marketing management akan dilanjut minggu depan yaitu materi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Customer need and want - Customer satisfaction <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa dan mahasiswa diingatkan mengenai tugas kelompok yang diberikan minggu lalu.</p>	<p>Tepat waktu</p> <p>Jadwal : 07.00 – 08.40</p> <p>Masuk : 07:00:29</p> <p>Keluar : 08:41:02</p>
6.	212	21 Oct 2024	Hotel Marketing Manajemen (lanjutan)	<p>Pertemuan 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"> - Customer need and want - Customer satisfaction <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu</p> <p>Jadwal : 07.00 – 08.40</p> <p>Masuk : 07:01:12</p> <p>Keluar : 08:41:51</p>
7.	212	28 Oct 2024	Marketing Mix dalam dunia sales marketing	<p>Pertemuan ke tujuh di awali dengan review materi sebelumnya dengan memberikan quiz, kemudian dilanjut memberikan materi mengenai marketing mix yaitu.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi marketing Mix - Elemen-elemen marketing mix - Tujuan marketing mix 	<p>Tepat waktu</p> <p>Jadwal : 07.00 – 08.40</p> <p>Masuk : 07:02:27</p> <p>Keluar : 08:42:34</p>

				Di akhir pertemuan diberikan jadwal presentasi tugas kelompok yaitu akan dilakukan presentasi setelah pelaksanaan UTS. Untuk materi UTS adalah sesuai dengan pembelajaran pertemuan ke 1-7. Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa	
8. UTS					
9.	212	04 Nov 2024	Segmentation	Pertemuan ke sembilan diawali dengan review UTS dan diingatkan bahwa hari ini akan dilakukan presentasi tugas individu, juga review materi sebelumnya mengenai marketing mix. Setelah itu dilanjutkan dengan materi STP (segmentasi, Targeting, Positioning) yaitu : <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Segmentation - Variabel-variabel dalam segmentation 45 menit terakhir digunakan untuk presentasi sebanyak 4 kelompok. Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa	Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:01:20 Keluar : 08:42:10
10.	212	11 Nov 2024	Targeting	Pertemuan ke sepuluh diawali dengan review dan refresh materi sebelumnya (Segmentation) dengan memberikan quiz. Dan setelah itu lanjut memberikan materi Targeting sebagai kelanjutan dari terminologi STP yaitu : <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Targeting - Faktor-faktor yang menentukan perusahaan dalam membidik target market 45 menit terakhir digunakan untuk lanjutan presentasi sebanyak 3 kelompok. Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa	Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:00:41 Keluar : 08:42:19
11.	212	18 Nov 2024	Positioning	Pertemuan ke sebelas diawali dengan review serta refresh materi sebelumnya yaitu Segmentation dan Targeting dengan memberikan quiz, setelah itu dilanjutkan dengan materi Positioning yaitu : <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Positioning - Peran penting positioning dalam melakukan usaha // bisnis product pariwisata Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa	Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:00:21 Keluar : 08:49:15
12.	212	25 Nov 2024	Segmentasi Pasar	Pertemuan ke duabelas diawali dengan review materi minggu sebelumnya, setelah itu diberikan materi berupa Segmentasi Pasar : <ul style="list-style-type: none"> - Pengertian segmentasi pasar - Pengelompokan segmentasi pasar Berhubung materi belum selesai maka topik ini akan dilanjutkan minggu depan . Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa	Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:02:11 Keluar : 08:43:14
13.	212	02 Dec 2024	Segmentasi Pasar (lanjutan)	Pertemuan ke tigabelas diawali dengan review materi sebelumnya dan memberikan materi lanjutan (segmentasi pasar) : <ul style="list-style-type: none"> - Tujuan Segmentasi pasar Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa	Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:09:29

					Keluar : 08:50:01
14.	212	09 Dec 2024	Strategi Pemasaran Hotel	<p>Pertemuan ke empatbelas diawali dengan review materi sebelumnya dengan memberikan quiz dan dilanjut memberikan materi Strategi Pemasaran Hotel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengertian strategi pemasaran - Strategi pemasaran yang digunakan oleh hotel - Pembagian kerja berdasar SOB <p>Presensi mahasiswa dilakukan dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:00:35 Keluar : 08:47:17</p>
15.	212	16 Dec 2024	Strategi meningkatkan occupancy hotel dan Review mengenai MK Sales Marketing	<p>Pertemuan ke limabelas atau yang terakhir diawali dengan review materi sebelumnya dan lanjut memberikan materi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategi meningkatkan occupancy hotel - Strategi menaikkan penjualan - Strategi memenangkan persaingan <p>Mengingatkan mahasiswa bahwa untuk materi UAS adalah semua materi terkhusus materi pertemuan ke 8-14</p> <p>Presensi mahasiswa dengan memanggil nama mahasiswa</p>	<p>Tepat waktu Jadwal : 07.00 – 08.40 Masuk : 07:03:41 Keluar : 08:46:11</p>
16. UAS					

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

NILAI MAHASISWA D3 SEMESTER GANJIL 1 2024/2025

D3 Perhotelan

Mata Kuliah : Sales Marketing (Teori)
 Dosen : Dwi Agus Kristianto, SE., M.Par., CHE

No	NIM	NAMA	Kelas	PENILAIAN					Grade
				15% Presensi	15% Tugas	30% UTS	40% UAS	100% Total	
1	2241398396	AHMAD WILDAN APRIZAL	C	100	75	69	75	77	B
2	2241398402	AIRA CHANDRA PRASETYO	C	93	75	63	65	70	B
3	2241398330	Amin Nur Rakhman	C	46	75	70	0	39	
4	2241398322	AN NISAA NURUL MUFIDAH	C	93	75	77	65	74	B
5	2241398309	Anselmus Juan Satria	C	100	75	75	65	75	B
6	2241398328	Ariana Virza Abubakar	C	93	75	72	80	79	B
7	2241398321	AULIYA DWI NOVIANA	C	100	75	73	75	78	B
8	2241398320	Clara Malya Putri	C	20	73	0	0	14	
9	2241398323	DEISYA AMELIA NOVIANTI	C	93	75	74	65	73	B
10	2241398409	Dimas Imron Doni Pamungkas	C	87	75	70	65	71	B
11	2241398303	FAIRUZ ZALFA NAFIZ	C	80	75	72	75	75	B
12	2241398329	Ferdinan Bagus Afrilianto	C	100	75	69	70	75	B
13	2241398326	FIRMAN ALI SYAHBANA	C	100	75	78	70	78	B
14	2241398314	Indra Fata Firmansyah	C	100	75	71	65	74	B
15	2241398324	INTAN AYU TYA RAMADHANI	C	100	75	75	75	79	B
16	2241398410	Kala Saksi Putra Pakpahan	C	87	75	75	80	79	B
17	2241398316	Muhammad Rafi Riyan Pratama	C	93	75	70	70	74	B
18	2241398318	Nabila Nurul Maulida	C	87	75	72	65	72	B
19	2241398315	Nadiya Aszara	C	93	75	79	70	77	B
20	2241398311	Ni Made Saraswaty	C	93	75	75	80	80	A
21	2241398308	Novareno Eka Anggara Putra	C	93	75	71	65	73	B
22	2241398408	Radiansyah Rangga Saputra	C	100	73	65	65	71	B
23	2241398307	Rahmad Bagus Putra Pratama	C	87	75	72	70	74	B
24	2241398304	Ranelti Rianti Wali	C	87	75	71	75	76	B
25	2241398305	Rangga Indra Nanta Putra	C	80	75	73	65	71	B
26	2241398317	Rani Silvia Br Sitompul	C	100	75	71	80	80	A
27	2241398319	REFIT HAPPY ARIFA	C	93	75	70	65	72	B
28	2241398327	Rizka Abrielia Maulida	C	100	75	80	75	80	A
29	2241398302	RONI IRAWAN MALAU	C	93	75	79	70	77	B
30	2241398306	Sheila Eka Julianti	C	93	75	65	70	73	B
31	2241398310	Surya Putra Andika	C	87	75	74	80	79	B
32	2241398325	WESYA KARTIKA DWIAGUSTIN	C	87	75	73	70	74	B
33	2241398301	Zacky Attmim Taqyya	C	93	75	79	70	77	B
34	2241398312	Zaki Novan Herdiansyah	C	100	75	70	75	77	B