



**SURAT KEPUTUSAN
REKTOR UNIVERSITAS ALMA ATA
NOMOR : 071 /A/SK/UAA/III/2023**

TENTANG

**PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2022/2023
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN UNIVERSITAS ALMA ATA**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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 genap tahun akademik 2022/2023;
- b. Bahwa nama-nama yang tersebut di dalam lampiran Surat Keputusan ini dipandang mampu untuk diangkat menjadi dosen pengampu mata kuliah semester genap tahun akademik 2022/2023 Program Studi S1 Manajemen;
- 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 Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020 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 Prodi S1 Manajemen




MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama : Mengangkat nama-nama yang tercantum dalam lampiran Surat Keputusan ini sebagai dosen pengampu mata kuliah semester genap tahun akademik 2022/2023 Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata.
- Kedua : Nama 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 : 30 Maret 2023

Rektor Universitas Alma Ata,



Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK

Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka. Biro Keuangan
5. Dekan Fakultas
6. Ketua Program Studi
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

Lampiran : Surat Keputusan Rektor Universitas Alma Ata
 Nomor : 071 /A/SK/UAA/III/2023
 Tanggal : 30 Maret 2023
 Tentang : Pengangkatan Dosen Pengampu Mata Kuliah Semester Genap TA. 2022/2023
 Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata

**DAFTAR NAMA DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH
 SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2022/2023
 PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN UNIVERSITAS ALMA ATA**

SEMESTER II

NO	KODE MK	MATA KULIAH	TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
1	UAA002	Studi Agama Islam II	2	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.	1	Dr. Laelatul Badriah, M.Pd
					2	Abdul Salam, MA
2	MNJ034	Capacity Building	1	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.		Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
3	FEB001	Bahasa Inggris II	2	Chahya Kusuma S.Pd., M.A.	1	Ika Tri Susilowati, M.Pd
					2	Chahya Kusuma, M.A
					3	Umi Salamah, M.Hum
					4	Esthi Nawangsasi, M.A
4	MNJ035	Kepemimpinan	2	Defia Ifsantin Maula, S.Ip. M.B.A.		Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A. ,CEC
5	MNJ027	Komunikasi Bisnis	2	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A. ,CEC		Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A. ,CEC
6	UAA006	Pancasila	2	Nur Kholik, S.Pd.i., M.Si		Nur Kholik, S.Pd.i., M.Si
7	MNJ036	Perekonomian Islam	2	M.Zidny Nafi` Hasbi, S.E., M.E.		M.Zidny Nafi` Hasbi, S.E., M.E.
8	FEB023	Akuntansi Manajemen	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc		Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc
9	MNJ037	Design Thinking	2	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.		Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.
10	FEB018	Perilaku Organisasi	3	Tien Suhartini, S.S., M.M.		Tien Suhartini, S.S., M.M.
11	FEB004	Statistika	2	Rusny Istiqomah Sujono, S.E.Sy.,M.A.		Rusny Istiqomah Sujono, S.E.Sy.,M.A.
TOTAL			23			

SEMESTER IV

NO	KODE MK	MATA KULIAH	TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
1	FEB005	Statistik II	2	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.	1	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A..
					2	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
2	MNJ014	Sistem Pengendalian Manajemen	3	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A.		Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A
3	MNJ009	Manajemen Keuangan II	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc	1	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc
					2	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
4	MNJ005	Tata Kelola Perusahaan	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc	1	Dr. Toufan Aldian Syah,S.E., ME
					2	Meutia Layli,S.E.,M.Ak.
5	FEB021	Akuntansi Biaya	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc	1	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc
					2	Meutia Layli,S.E.,M.Ak.
6	MNJ013	Metode Kuantitatif dalam Pengambilan Keputusan	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.	1	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.
					2	Kusumaningdiah Retno Setiorini, M.Ak, CA
7	FEB024	Aspek Hukum Dalam Bisnis	2	Baiq Ismiati, S.E.i., M.E.		Baiq Ismiati, S.E.i., M.E.
8	MNJ008	Bisnis Internasional	3	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A..	1	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A..
					2	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
TOTAL			22			

SEMESTER VI


NO	KODE MK	MATA KULIAH	TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
1	MNJ004	Manajemen Strategis	3	Defia Ifsantin Maula, S.Ip. M.B.A.		Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A. ,CEC
2	MNJ003	Ekonomi Manajerial	3	M.Zidny Nafi` Hasbi, S.E., M.E.		M.Zidny Nafi` Hasbi, S.E., M.E.
3	MNJ024	E-Marketing	3	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.		Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.
4	MNJ025	Strategi Pemasaran	3	Dimas Wibisono,S.E.,M.B.A		DimasWibisono,S.E., M.B.A.
5	MNJ026	Manajemen Keuangan Internasional	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc.	1	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc.
					2	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
6	MNJ028	Pasar Modal	3	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.	1	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.
					2	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
7	MNJ018	Pemasaran Jasa	3	DimasWibisono,S.E., M.B.A.		DimasWibisono,S.E., M.B.A.
8	MNJ029	Manajemen Risiko	3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc.	1	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E, M.Sc.
					2	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
9	MNJ019	Manajemen Lintas Budaya	3	Tien Suhartini, S.S.,M.M.	1	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.
					2	Tien Suhartini, S.S.,M.M.
10	MNJ020	Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia	3	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A.		Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A.
11	MNJ021	Perubahan dan Pengembangan Organisasi	3	Tien Suhartini, S.S.,M.M.		Tien Suhartini, S.S.,M.M.
12	MNJ031	Seminar Sumber Daya Manusia	3	Tien Suhartini, S.S.,M.M		Tien Suhartini, S.S.,M.M
13	MNJ030	Seminar Keuangan	3	Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.		Shindy Dwita Nuansari,S.M.,M.S.M.
14	MNJ033	Seminar Pemasaran	3	Dimas Wibisono,S.E., M.B.A.		Dimas Wibisono,S.E., M.B.A.
TOTAL			21			

SEMESTER VIII

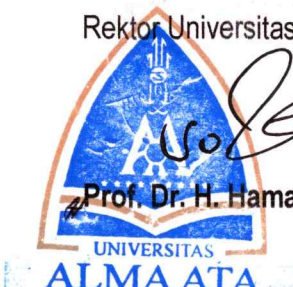
NO	KODE MK	MATA KULIAH	TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
1	FEB012	SKRIPSI	6	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.	1	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC
					2	Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.
					3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.
					4	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
					5	Shindy Dwita Nuansari, S.M., M.S.M.
					6	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A.
TOTAL			6			

Ditetapkan di : Yogyakarta
 Pada tanggal : 30 Maret 2023

Rektor Universitas Alma Ata,




Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK



Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka. Biro Keuangan
5. Ka. LP2M
6. Dekan Fakultas
7. Ketua Program Studi
8. Kepala PPKREP
9. Yang bersangkutan
10. Arsip

Format Rencana Pembelajaran Semester (RPS)

		UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA				Kode Dokumen
		PROGRAM STUDI MANAJEMEN				
		FAKULTAS EKONOMI				
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER						
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan	
Pemasaran Jasa	MNJ-018	Ekonomi	3 SKS	6	26 Maret 2023	
	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
	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	Ketrampilan Konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CP-MK1	Mampu menjelaskan konsep pemasaran jasa menggunakan teori <i>Service Dominat Logic</i>				
	CP-MK2	Mampu memahami perkembangan sektor jasa dalam perekonomian negara dan mengidentifikasi konsep pemasaran bisnis jasa				
CP-MK3	Memahami memahami tentang Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa					
CP-MK4	Mampu menjelaskan mengenai perkembangan teknologi internet sebagai saluran elektronik distribusi jasa					
CP-MK5	Mahasiswa memahami proses dan strategi <i>Segmenting, Targeting dan Positioning</i> Jasa dalam era digital.					

	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)							
	Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep pemasaran jasa						
	Sub-CPMK 2	Mampu memahami perkembangan sektor jasa dalam perekonomian negara dan mengidentifikasi konsep pemasaran bisnis jasa						
	Sub-CPMK 3	Memahami memahami tentang Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa						
	Sub-CPMK 4	Mampu menjelaskan mengenai perkembangan teknologi internet sebagai saluran elektronik distribusi jasa						
	Sub-CPMK 5	Mahasiswa memahami proses dan strategi <i>Segmenting, Targeting dan Positioning</i> Jasa dalam era digital.						
	Sub-CPMK 6	Mahasiswa memahami <i>Teori Service Dominant Logic</i> dan Artikel Jurnal						
	Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu menyediakan Study Kasus Analisis Jurnal Pemasaran Jasa sesuai ilustrasi problem						
	Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK							
		Sub-CPMK 1	Sub-CPMK 2	Sub-CPMK 3	Sub-CPMK 4	Sub-CPMK 5	Sub-CPMK 6	Sub-CPMK 7
	CPMK 1	v				v	v	
	CPMK 2		v					v
	CPMK 3			v				
	CPMK 4				v			
	CPMK 5	v				v		
Deskripsi Singkat MK	Mata Kuliah ini mendeskripsikan langkah-langkah ataupun cara-cara yang ditempuh oleh sebuah perusahaan dalam usaha mencapai tujuan-tujuan pemasarannya dengan cara menentukan target pasar secara spesifik dan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai target pasar secara sukses							
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	Pembahasan akan dimulai dengan memperkenalkan terlebih dahulu apa itu Dinamika Bisnis Jasa dan Pentingnya Pemasaran Jasa, Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa, Strategi <i>Segmenting, Targeting dan Positioning</i> dalam Jasa, bauran pemasaran jasa, pengembangan produk jasa, dan distribusi Jasa							
Pustaka	Utama:							
	1. Tjiptono, Fandy, 2020, Pemasaran Jasa Prinsip, Penerapan dan Penelitian, Edisi Pertama, ANDI OFFSET							
	Pendukung:							
1. Zeithaml, Valarie A. & Mary Jo Bitner, 2000, Service Marketing – Integrating Customer Focus Across the Firm, Mc. Graw Hill 2. Lovelock, Christopher & Lauren Wright, 2001, Principles of Services Marketing & Management, 2nd Edition, Prentice Hall 3. Vargo, S. L. (2007). On a theory of markets and marketing: From positively normative to normatively positive. Australasian Journal of Marketing, (in press).								

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 (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu menjelaskan Mahasiswa mampu menjelaskan konsep pemasaran jasa	Kedalaman menjelaskan Dinamika Bisnis Jasa dan Pentingnya Pemasaran Jasa	Kriteria: Ketepatan dan penugasan 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%2Dnrrw%2Djxm	1. Perkembangan Industri Jasa 2. Definisi Jasa dan klasifikasi bisnis jasa 3. Karakteristik jasa dan berbagai tantangan Tjiptono, Fandy,2020, Pemasaran Jasa Prinsip, Penerapan dan Penelitian, Edisi Pertama, ANDI OFFSET Zeithaml, Valarie A. & Mary Jo Bitner, 2000, Service	Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40% UTS: 30% UAS: 30%

						Marketing – Integrating Customer Focus Across the Firm, Mc. Graw Hill	
2-3	Mahasiswa mampu Mampu memahami perkembangan sektor jasa dalam perekonomian negara dan mengidentifikasi konsep pemasaran bisnis jasa	Kedalaman menjelaskan Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa	<p>Kriteria: Ketepatan dan penugasan</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Ceramah dan Tanya Jawab Daring: 1x (3x50 menit)</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dnnrw%2Djxm</p>	<p>1. Perilaku konsumen pada setiap kategori jasa Model tiga tahap konsumsi jasa</p> <p>2. Tahap Prapembelian</p> <p>3. Tahap Pelayanan</p> <p>4. Tahap Pasca Pelayanan</p> <p>5. Komponen yang membentuk ekspektasi pelanggan & faktor yang mempengaruhinya</p> <p>6. Metode GAP Kualitas</p> <p>Tjiptono, Fandy,2020, Pemasaran Jasa Prinsip, Penerapan dan Penelitian, Edisi Pertama, ANDI OFFSET</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30% UAS: 30%</p>

						Zeithaml, Valarie A. & Mary Jo Bitner, 2000, Service Marketing – Integrating Customer Focus Across the Firm, Mc. Graw Hill	
4	Memahami tentang Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa	Kedalaman menghasilkan fenomena pemasaran jasa mengenai perilaku konsumen sesuai dengan ilustrasi problem	<p>Kriteria: Ketepatan dan penugasan</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Metode Latihan Keterampilan (Tutorial) Daring: (1 x (3x50”)]</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dnrrw%2Djxm</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definisi bauran pemasaran jasa 2. Komponen bauran pemasaran jasa 3. Produk dan tingkatan produk 4. Harga dan strategi penetapan harga 5. Saluran distribusi jasa bauran promosi Physical Evidence <p>Tjiptono, Fandy, 2020, Pemasaran Jasa Prinsip, Penerapan dan Penelitian, Edisi Pertama, ANDI OFFSET</p> <p>Zeithaml, Valarie A. & Mary Jo Bitner, 2000, Service</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30% UAS: 30%</p>

						Marketing – Integrating Customer Focus Across the Firm, Mc. Graw Hill	
5-6	Mampu menjelaskan mengenai perkembangan teknologi internet sebagai saluran elektronik distribusi jasa	Kedalaman menjelaskan Perkembangan Teknologi Internet sebagai Saluran Elektronik Distribusi Jasa	<p>Kriteria: Ketepatan dan penugasan</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Metode Latihan Keterampilan (Tutorial) Daring: (1 x (3x50”)]</p> <p>Tugas 1: Fenomena pemasaran jasa pada pelayanan Go food</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949#:~:text=https%3A//meet.google.com/iof%2Dnrrw%2Djxm</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan dan peran internet dalam distribusi. 2. E-Business dan E-Commerce 3. Self Service Technology 4. Manfaat E-Commerce (Bagi Perusahaan, Bagi Konsumen dan Masyarakat 5. Tantangan E-Commerce <p>Tjiptono, Fandy,2020, Pemasaran Jasa Prinsip, Penerapan dan Penelitian, Edisi Pertama, ANDI OFFSET</p> <p>Zeithaml, Valarie A. & Mary Jo Bitner, 2000, Service</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30%</p> <p>UAS: 30%</p>

						Marketing – Integrating Customer Focus Across the Firm, Mc. Graw Hill	
7	Mahasiswa memahami proses dan strategi <i>Segmenting, Targeting dan Positioning</i> Jasa dalam era digital.	Kedalaman menjelaskan proses dan strategi <i>Segmenting, Targeting dan Positioning</i> Jasa dalam era digital	<p>Kriteria: Ketepatan dan penugasan</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Metode Latihan Keterampilan (Tutorial) Daring: (1 x (3x50’)]</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>https://meet.google.com/vfr-fbwc-pim</p>	<p>1. Pentingnya strategi STP dalam jasa</p> <p>2. Strategi Segmentasi</p> <p>3. Perusahaan Jasa</p> <p>4. Strategi Targeting dan tahapan targeting Strategi Positioning yang efektif dan tahapan strategi positioning jasa</p> <p>5. Kaitan segmenting, targeting dan positioning dengan marketing mix</p> <p>Tjiptono, Fandy,2020, Pemasaran Jasa Prinsip, Penerapan dan Penelitian, Edisi Pertama, ANDI OFFSET</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30%</p> <p>UAS: 30%</p>

						Zeithaml, Valarie A. & Mary Jo Bitner, 2000, Service Marketing – Integrating Customer Focus Across the Firm, Mc. Graw Hill	
8	Evaluasi Tengah Semester / Ujian Tengan Semester						
9-10	Mahasiswa memahami <i>Teori Service Dominat Logic</i> dan Artikel Jurnal	Ketepatan menjelaskan <i>Teori Service Dominant Logic</i> pada perusahaan jasa dan dagang	<p>Kriteria: Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Ceramah dan Tanya Jawab Daring: (1 x (3x50’))]</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>https://meet.google.com/vfr-fbwc-pim</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teori Service Dominant Logic 2. Manfaat teori service dominant logic 3. Premis teori Service Dominant logic 4. Contoh teori service dominant logic pada artikel jurnal. <p>Vargo, S. L. (2007). On a theory of markets and marketing: From positively normative to normatively positive. <i>Australasian Journal of Marketing</i>, (in press).</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30% UAS: 30%</p>

11-12	Mahasiswa mampu menyediakan Study Kasus Analisis Jurnal Pemasaran Jasa sesuai ilustrasi problem	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan menjelaskan karakteristik teori service dominant logic - Ketepatan menjelaskan hasil diskusi jurnal teori <i>service dominant logic</i> 	<p>Kriteria: Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Metode Latihan Keterampilan (Persentasi Kelompok)</p> <p>Daring: (1 x (3x50”)]</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>https://meet.google.com/ahi-fyrb-fau</p>	<p>1. Analisis Artikel Jurnal dengan teori Service Dominant Logic</p> <p>Vargo, S. L. (2007). On a theory of markets and marketing: From positively normative to normatively positive. Australasian Journal of Marketing, (in press).</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30% UAS: 30%</p>
13-14	Mahasiswa mampu menyediakan Ayat Jurnal Penyesuaian Perpetual sesuai ilustrasi problem	<ul style="list-style-type: none"> - Ketepatan menjelaskan karakteristik teori service dominant logic - Ketepatan menjelaskan hasil diskusi jurnal teori <i>service dominant logic</i> 	<p>Kriteria: Ketepatan, keaktifan diskusi dengan bertanya dan menjawab</p> <p>Bentuk non-test: Ringkasan hasil rujukan</p>	<p>Metode Latihan Keterampilan (Persentasi Kelompok)</p> <p>Daring: (1 x (3x50”)]</p>	<p>http://elearning.almata.ac.id/course/view.php?id=6949</p> <p>https://meet.google.com/ahi-fyrb-fau</p>	<p>1. Analisis Artikel Jurnal dengan teori Service Dominant Logic</p> <p>Vargo, S. L. (2007). On a theory of markets and marketing: From positively normative to normatively positive. Australasian Journal of Marketing, (in press).</p>	<p>Kehadiran, Tugas, Partisipasi Kelas: 40%</p> <p>UTS: 30% UAS: 30%</p>
16	Evaluasi Akhir Semester / 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
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2022/2023

Mata Kuliah : Pemasaran Jasa
Dosen Pengampu : Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
Program Studi : S1 MANAJEMEN
Sem/Ruang/Kelas : 06//3
Jml Peserta : 7

NO	PERTEMUAN HARI/TGL JAM	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JML HADIR MHS		
			HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
1	Pertemuan Ke-1 25 Februari 2023 Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 101	Dinamika Bisnis Jasa dan Pentingnya Pemasaran Jasa - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:07:38</i>	7		100,00
2	Pertemuan Ke-2 04 Maret 2023 Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 103	Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:17:03</i>	7		100,00
3	Pertemuan Ke-3 15 Maret 2023 Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 01	Perilaku Konsumen dalam Konteks Jasa - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:17:23</i>	7		100,00
4	Pertemuan Ke-4 22 Maret 2023 Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101	menghasilkan fenomena pemasaran jasa mengenai perilaku konsumen sesuai dengan ilustrasi problem - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:19:27</i>	5	2	71,43
5	Pertemuan Ke-5 25 Maret 2023 Jam 13..00-14..45, Ruang:MAM 101	Perkembangan Teknologi Internet sebagai Saluran Elektronik Distribusi Jasa - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:21:26</i>	7		100,00
6	Pertemuan Ke-6 29 Juni 2023 Jam 13..00-14..45, Ruang:MAM 101	Perkembangan Teknologi Internet sebagai Saluran Elektronik Distribusi Jasa - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:21:46</i>	7		100,00
7	Pertemuan Ke-7	proses dan strategi Segmenting, Targeting dan Positioning Jasa dalam era digital	7		100,00



PERGURUAN TINGGI ALMA ATA
S1 - MANAJEMEN

Jl. Ringroad Barat Daya No. 1 Tamantirto, Yogyakarta

	10 Juni 2023 Jam 13..00-14..40, Ruang:MAM 101	- <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:22:56</i>			
8	Pertemuan Ke-8 17 Mei 2023 Jam 16..30-18..10, Ruang:MAM 101	Evaluasi - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:24:11</i>	7		100,00
9	Pertemuan Ke-9 24 Juni 2023 Jam 16..30-18..10, Ruang:MAM 101	Teori Service Dominant Logic pada perusahaan jasa dan dagang - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:26:34</i>	7		100,00
10	Pertemuan Ke-10 31 Mei 2023 Jam 16..30-18..10, Ruang:MAM 101	Teori Service Dominant Logic pada perusahaan jasa dan dagang - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:26:55</i>	7		100,00



PERGURUAN TINGGI ALMA ATA
S1 - MANAJEMEN

Jl. Ringroad Barat Daya No. 1 Tamantirto, Yogyakarta

NO	PERTEMUAN HARI/TGL JAM	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JML HADIR MHS		
			HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
11	Pertemuan Ke-11 07 Juni 2023 Jam 16..30-18..10, Ruang:MAM 101	-karakteristik teori service dominant logic Ketepatan menjelaskan hasil diskusi jurnal teori service dominant logic - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:29:24</i>	7		100,00
12	Pertemuan Ke-12 14 Juni 2023 Jam 16..30-18..10, Ruang:MAM 101	-karakteristik teori service dominant logic Ketepatan menjelaskan hasil diskusi jurnal teori service dominant logic - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:29:43</i>	7		100,00
13	Pertemuan Ke-13 21 Juni 2023 Jam 16..30-18..10, Ruang:MAM 101	Ayat Jurnal Penyesuaian Perpetual sesuai ilustrasi problem - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:31:39</i>	7		100,00
14	Pertemuan Ke-14 27 Juni 2023 Jam 10..30-12..10, Ruang:MAM 101	Ayat Jurnal Penyesuaian Perpetual sesuai ilustrasi problem - <i>Di Verifikasi Oleh: Bagian Administrasi Akademik (akademik_04) Pada Tanggal: 01 Agustus 2023 Pukul 11:32:06</i>	7		100,00

Mengetahui,
Ketua Program Studi S1 - Manajemen,

Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
NIP. 16201920607



PERGURUAN TINGGI ALMA ATA
S1 - MANAJEMEN

Jl. Ringroad Barat Daya No. 1 Tamantirto, Yogyakarta

LAPORAN PRESENSI PERKULIAHAN PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2022/2023

Mata Kuliah : Pemasaran Jasa
 Dosen : Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
 Hari/Jam : ,

Kelas : 3
 T.A/Sem : 2022/2023
 Ruang :

NO.	NIM	NAMA	PERTEMUAN KE														Jml		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15	16
1.	202400249	RUDIMAN I. USMAN	V	V	V		V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			13
2.	202400234	SELLA AYU PRATIWI	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			14
3.	202400138	SHOLEKHUDIN	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			14
4.	202400126	TIYAS MARCELLA NURANISA	V	V	V		V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			13
5.	202400195	TSUROYYA AZZA	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			14
6.	202400253	USWATUN KASANAHA	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			14
7.	202400223	ZULFA AQILLA SALSABILA SULISTYO PUTRI	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V			14

Keterangan:

- Pertemuan Ke 1 : SABTU 25 Februari 2023, Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 2 : SABTU 04 Maret 2023, Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 103
- Pertemuan Ke 3 : RABU 15 Maret 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 01
- Pertemuan Ke 4 : RABU 22 Maret 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 5 : SABTU 25 Maret 2023, Jam 13.00-14.45, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 6 : KAMIS 29 Juni 2023, Jam 13.00-14.45, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 7 : SABTU 10 Juni 2023, Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 8 : RABU 17 Mei 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 9 : SABTU 24 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 10 : RABU 31 Mei 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 11 : RABU 07 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 12 : RABU 14 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 13 : RABU 21 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 14 : SELASA 27 Juni 2023, Jam 10.30-12.10, Ruang:MAM 101

Dosen Pengampu

Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
 NIP. 16201920607

Mengetahui,
 Ketua Program Studi S1 - Manajemen

Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
 NIP. 16201920607



PERGURUAN TINGGI ALMA ATA
S1 - MANAJEMEN

Jl. Ringroad Barat Daya No. 1 Tamantirto, Yogyakarta

LAPORAN PRESENSI PERKULIAHAN PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2022/2023

Mata Kuliah : Pemasaran Jasa
Dosen : Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
Hari/Jam : ,

Kelas : 3
T.A/Sem : 2022/2023
Ruang :

NO.	NIM	NAMA	PERTEMUAN KE					Jml
			17	18	19	20	21	
1.	202400249	RUDIMAN I. USMAN						0
2.	202400234	SELLA AYU PRATIWI						0
3.	202400138	SHOLEKHUDIN						0
4.	202400126	TIYAS MARCELLA NURANISA						0
5.	202400195	TSUROYYA AZZA						0
6.	202400253	USWATUN KASANAHAH						0
7.	202400223	ZULFA AQILLA SALSABILA SULISTYO PUTRI						0

Keterangan:

- Pertemuan Ke 1 : SABTU 25 Februari 2023, Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 2 : SABTU 04 Maret 2023, Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 103
- Pertemuan Ke 3 : RABU 15 Maret 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 01
- Pertemuan Ke 4 : RABU 22 Maret 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 5 : SABTU 25 Maret 2023, Jam 13.00-14.45, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 6 : KAMIS 29 Juni 2023, Jam 13.00-14.45, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 7 : SABTU 10 Juni 2023, Jam 13.00-14.40, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 8 : RABU 17 Mei 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 9 : SABTU 24 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 10 : RABU 31 Mei 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 11 : RABU 07 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 12 : RABU 14 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 13 : RABU 21 Juni 2023, Jam 16.30-18.10, Ruang:MAM 101
- Pertemuan Ke 14 : SELASA 27 Juni 2023, Jam 10.30-12.10, Ruang:MAM 101

Dosen Pengampu

Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
NIP. 16201920607

Mengetahui,
Ketua Program Studi S1 - Manajemen

Dimas Wibisono, S.E., M.B.a.
NIP. 16201920607

DAFTAR NILAI MAHASISWA

Tahun Ajaran : 2022/2023
Semester : Genap
Jenjang Studi : S1
Program Studi : MANAJEMEN
Kelas Kuliah : 3
Kode MK : MNJ018
Mata Kuliah : Pemasaran Jasa

No.	NIM	K	Nama Mahasiswa	Nilai ANGKA / ESBED	BOBOT NILAI
				NILAI AKHIR	
PERSENTASE BOBOT (%)					
1	202400126		TIYAS MARCELLA NURANISA	AB	3,5
2	202400138		SHOLEKHUDIN	AB	3,5
3	202400195		TSUROYYA AZZA	A	4
4	202400223		ZULFA AQILLA SALSABILA SULISTYO PUTRI	A	4
5	202400234		SELLA AYU PRATIWI	A	4
6	202400249		RUDIMAN I. USMAN	A	4
7	202400253		USWATUN KASANAHA	A	4