

## KEHADIRAN MAHASISWA

PROGRAM STUDI: STr / HTL / REG

TAHUN AKADEMIK: 2024/2025 - GASAL

MATA KULIAH: 18D2A022T - Pemasaran HOREKA (T)

RUANG: 401A

KELAS: RP

SKS: 2

HARI / JAM: KAMIS / 16:00 - 18:00

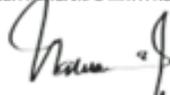
NO	NIM	NAMA LENGKAP	PERTEMUAN KE																H	A	I	S	TTL	% HDR	BLH UAS	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16								
1	2441230001	ZAHRA VIRA FIRLIYANDA	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
2	2441230002	NADYA IVANA	H	H	H	H	I	H	H											6		1		7	42.86	✗
3	2441230012	ABDULLAH MAKI	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
4	2441230013	LUKI SADMIKO ARDI	H	H	H	H	H	I	H											6		1		7	42.86	✗
5	2441230015	MAFRIKHATUN SOIMAH	H	I	H	H	H	H	H											6		1		7	42.86	✗
6	2441230028	DENI MURDANI	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
7	2441230029	AFIFAH AFIANI	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
8	2441230031	LYLY SRI HARYATI	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
9	2441230037	ADRIAN HERLINANTO UTOMO	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
10	2441230041	ICAH DUWI PANGERTI	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
11	2441230049	KIKI TRIANDINI	H	H	H	H	H	H	H											7				7	50.00	✗
																	PERSENTASE :	48.05		1.95		50.00				
TOTAL HADIR (H) :			11	10	11	11	10	10	11																	
TOTAL ALPA (A) :																										
TOTAL IJIN (I) :				1			1	1																		
TOTAL SAKIT (S) :																										

KABAG. ADM. AKADEMIK



PRILIAN CATUR NUGROHO, S.Ak

DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH



NAWAWI HALIK, S.Kom, M.Par

JAKARTA, 05 MARET 2025  
KA. PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN



Dr. ROBIATUL ADAWIYAH, S.ST.Par, M.Par

	<b>FORMULIR</b>		
	<b>BERITA ACARA</b>		
	No. Dokumen		
	Edisi	01	
	Revisi		
	Berlaku Efektif		
Halaman	1 dari 3		

**TAHUN AKADEMIK: 2024/2025-  
GASAL**

**PROGRAM STUDI: RPL/ PENGELOLAAN PERHOTELAN**

Mata Kuliah : 18D2A022P Pemasaran Horeka (T)  
 SKS : 2  
 Kelas : RP  
 Dosen : NAWAWI HALIK

Hari : KAMIS  
 Jam : 16;00-18;00  
 Ruang : 401A  
 NUPTK : 1857752653130152

PERTEMUAN KE	S AP	MATERI YANG DIBERIKAN	KETERANGAN KHUSUS MAHASISWA	TANDA TANGAN / TANGGAL			CATATAN KA. PRODI
				DOSEN	KETUA KELAS	KA. PRODI	
1	Pemasaran HOREKA (P) Pngertian Pemasaran Horeka Hospitalitay	Dengan mempelajari aspek-aspek ini, pelaku bisnis Horeka dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan dalam industri yang kompetitif i  Dalam hal ini siswa dapat:  Memahami Konsep Dasar Horeka  Mengetahui Strategi Pemasaran Khusus Horeka  Mengidentifikasi Kebutuhan Konsumen Horeka  Mengembangkan Strategi Digital Marketing  Memahami Manajemen Hubungan Pemasok	JUMLAH MHS  ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: ____ IJIN: ____ LAIN2: ____				

PERTEMUAN KE	S AP	MATERI YANG DIBERIKAN	KETERANGAN KHUSUS MAHASISWA	TANDA TANGAN / TANGGAL			CATATAN KA. PRODI
				DOSEN	KETUA KELAS	KA. PRODI	
2	Pemasaran HOREKA (T) Analisi Pansar dan Segmentasi	Mempelajari analisis pasar dan segmentasi memberikan mahasiswa pemahaman komprehensif tentang dasar-dasar strategis pemasaran modern. Melalui pembelajaran ini, mahasiswa mengembangkan kemampuan analitis untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan merespons berbagai segmen pasar dengan strategi yang tepat. Keterampilan ini tidak hanya berharga dalam konteks akademis tetapi juga sangat relevan dengan kebutuhan pasar kerja saat ini.	JUMLAH MHS ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: __ IJIN: ____ LAIN2: __				
3	Pemasaran HOREKA (T) Diskusi dan praktik dalam Penerapan Strategi yang efektif	Meningkatkan kemampuan siswa dalam memahami pasar, membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, serta mengoptimalkan alat digital untuk mencapai hasil maksimal. Dengan keterampilan ini, praktisi dapat bersaing lebih baik dalam industri Horeka yang dinamis dan terus berkembang.	JUMLAH MHS ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: __ IJIN: ____ LAIN2: __				
4	Pemasaran HOREKA (T) UTS	UTS	JUMLAH MHS ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: __ IJIN: ____ LAIN2: __				

PERTEMUAN KE	S AP	MATERI YANG DIBERIKAN	KETERANGAN KHUSUS MAHASISWA	TANDA TANGAN / TANGGAL			CATATAN KA. PRODI
				DOSEN	KETUA KELAS	KA. PRODI	
5	Pemasaran HOREKA (T) Komunikasi Pemasaran dan Strategi	Siswa dapat memahami secara mendalam tentang cara menyampaikan pesan pemasaran secara efektif serta merancang strategi komunikasi yang relevan dengan kebutuhan pasar. Dengan keterampilan ini, Siswa dapat menerapkan hal ini guna meningkatkan daya saing bisnis di industri Horeka yang dinamis dan kompetitif	JUMLAH MHS ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: __ IJIN: ____ LAIN2: __				
6	Pemasaran HOREKA (T) Penerapan Analisa CRM	Penerapan analisis CRM dalam pemasaran Horeka bertujuan untuk meningkatkan kualitas hubungan dengan pelanggan, memperkuat loyalitas mereka, serta mengoptimalkan efisiensi operasional bisnis. Bagi siswa, pembelajaran ini memberikan landasan penting dalam memahami	JUMLAH MHS ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: __				
7	Pemasaran HOREKA (P) UAS	<b>UAS</b>	JUMLAH MHS ____ / ____ HADIR: ____ SAKIT: __				

## NILAI SEMESTER MAHASISWA

TAHUN AKADEMIK: 2024/2025 - GASAL	PROGRAM STUDI: ST/ / HTL / REG
MATA KULIAH: 18D2A022T - Pemasaran HOREKA (T)	SKS: 2      RUANG: 401A
DOSEN: NAWAWI HALIK, S.Kom, M.Par	KELAS: RP      HARI / JAM: KAMIS / 16:00 - 18:00

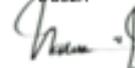
NO	NIM	NAMA LENGKAP	NILAI			NILAI TOTAL	NILAI AKHIR	BOBOT	CATATAN NILAI	KETERANGAN NILAI E
			TGS	UTS	UAS					
1	2441230001	ZAHRA VIRA FIRLIYANDA	78.00	92.00	89.00	87.70	A	4.00		TA
2	2441230002	NADYA IVANA	89.00	90.00	88.00	88.80	A	4.00		TA
3	2441230012	ABDULLAH MAKI	80.00	90.00	89.00	87.50	A	4.00		TA
4	2441230013	LUKI SADMIKO ARDI	88.00	94.00	92.00	91.80	A	4.00		TA
5	2441230015	MAFRIKHATUN SOIMAH	85.00	90.00	86.00	87.00	A	4.00		TA
6	2441230028	DENI MURDANI	90.00	92.00	88.00	89.60	A	4.00		TA
7	2441230029	AFIFAH AFIANI	86.00	95.00	80.00	85.70	A	4.00		TA
8	2441230031	LYLY SRI HARYATI	88.00	94.00	85.00	88.30	A	4.00		TA
9	2441230037	ADRIAN HERLINANTO UTOMO	89.00	97.00	89.00	91.40	A	4.00		TA
10	2441230041	ICAH DUWI PANGERTI	87.00	90.00	85.00	86.90	A	4.00		TA
11	2441230049	KIKI TRIANDINI	88.00	97.00	90.00	91.70	A	4.00		TA

JUNLAH NILAI: A = 35, A- = 2, E = 1

KETERANGAN: UT = TDK IKUT UTS, UA = TDK IKUT UAS, RN = RAPAT NILAI

JAKARTA, 05 MARET 2025

DOSEN



NAWAWI HALIK, S.Kom, M.Par