



SURAT TUGAS MENGAJAR

No. 009/Dekan-FEBH/Tgs-Mengajar/II/2024

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Humaniora Universitas Trilogi menugaskan kepada Bapak/Ibu nama di bawah ini untuk mengajar pada Semester Genap Tahun Akademik 2023/2024, sebagai berikut:

JADWAL PERKULIAHAN PERIODE 2023/2024 GENAP

NIP : 040206 NIDN : 0323026301
Nama Dosen : Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.

No	Kode	Mata Kuliah	SKS Ajar	Smt	Kelas	Program Studi	Hari	Waktu	Ruang
1	MNJ153218	Manajemen Strategik	3.00	6	01	Akuntansi	Selasa	13.30 - 16.00	201
2	MGMWP22103	Pemasaran Strategik	3.00	1	41	Manajemen Strata Dua (S-2)	Selasa	18.30 - 21.00	206
3	MNJ433218	Komunikasi Pemasaran	3.00	6	01	Manajemen	Rabu	07.45 - 10.15	201
4	MGMKP22202	Kepemimpinan Organisasi	1.50	2	41	Manajemen Strata Dua (S-2)	Jumat	18.30 - 21.00	206
Total SKS			10.50						

Demikian surat tugas ini disampaikan, kami berharap Bapak/Ibu dapat melaksanakan tugas mengajar ini dengan sebaik-baiknya sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Trilogi. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Jakarta, 23 Februari 2024



Dr. Aam Bastaman

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Humaniora

Tembusan Yth.

- Wakil Rektor Bidang Pembelajaran Dan Kemahasiswaan
- Ka. Prodi Manajemen | Akuntansi | Ekonomi Pembangunan | Magister Manajemen | PG-PAUD | PG-SD
- Kepala Biro Sumber Daya Manusia



UNIVERSITAS TRILOGI

Jl. TMP. Kalibata No.1, RT 4/RW 4. Duren Tiga, Kec. Pancoran, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta

Website : www.trilogi.ac.id / e-Mail : info@universitas-trilogi.ac.id (mailto:info@universitas-trilogi.ac.id) / Telepon : 021-7981352

NILAI PERKULIAHAN MAHASISWA

PRODI : MANAJEMEN STRATA DUA

PERIODE : 2023/2024 GENAP

Mata kuliah : Pemasaran Strategik

Nama Kelas : 41

Kelas / Kelompok :

Kode Mata kuliah : MGMWP22103

SKS : 3

No	NIM	Nama Mahasiswa	TUGAS INDIVIDU (40%)	UTS (30%)	UAS (30%)	Nilai	Grade	Lulus	Sunting KRS?	Info
1	22202018	ARIS	80.00	80.00	80.00	80.00	A-	✓		
2	22202091	ANUNG HARTANTO	85.00	87.00	85.00	85.60	A	✓		
3	22202092	ARI WIBAWAMUKTI	85.00	85.00	85.00	85.00	A	✓		
4	22202093	VICTORIA SALMA SUNUKANTO	80.00	85.00	85.00	83.00	A-	✓		
5	22202094	WIWIN SUHENDRI	85.00	85.00	85.00	85.00	A	✓		
6	23200001	TANAFFASA	82.00	83.00	83.00	82.60	A-	✓		
7	23200007	MUHAMAD AINUL YAQIN	85.00	82.00	83.00	83.50	A-	✓		
8	23200012	ADHITYA NARROTAMA	86.00	86.00	85.00	85.70	A	✓		
9	23200013	SUGIARTO	85.00	85.00	85.00	85.00	A	✓		
10	23200015	SELINA TIKAU	85.00	85.00	85.00	85.00	A	✓		
11	23200016	ANGGA ERLATNA	86.00	85.00	84.00	85.10	A	✓		
12	23200018	TSANY NOVA AGISNA	80.00	80.00	80.00	80.00	A-	✓		
Rata-rata nilai kelas			83.67	84.00	83.75	83.79	3.90			

Pengisian nilai untuk kelas ini ditutup pada **Kamis, 1 Agustus 2024** oleh **040206**

Tanggal Cetak : Minggu, 4 Agustus 2024, 09:08:12

Paraf Dosen :

Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.



UNIVERSITAS TRILOGI

Jl. TMP. Kalibata No.1, RT 4/RW 4. Duren Tiga, Kec. Pancoran, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta

Website : www.trilogi.ac.id / e-Mail : info@universitas-trilogi.ac.id (mailto:info@universitas-trilogi.ac.id) / Telepon : 021-7981352

LAPORAN PERSENTASE PRESENSI MAHASISWA MANAJEMEN STRATA DUA 2023/2024 GENAP

Mata kuliah : Pemasaran Strategik
Dosen Pengajar : Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.

Nama Kelas : 41

No	NIM	Nama	Pertemuan	Alfa	Hadir	Ijin	Sakit	Presentase
Peserta Reguler								
1	22202018	ARIS	16		14	1		93.75
2	22202091	ANUNG HARTANTO	16		15			93.75
3	22202092	ARI WIBAWAMUKTI	16		15			93.75
4	22202093	VICTORIA SALMA SUNUKANTO	16	2	13			81.25
5	22202094	WIWIN SUHENDRI	16		14	1		93.75
6	23200001	TANAFFASA	16		15			93.75
7	23200007	MUHAMAD AINUL YAQIN	16		14		1	93.75
8	23200012	ADHITYA NARROTAMA	16		15			93.75
9	23200013	SUGIARTO	16		15			93.75
10	23200015	SELINA TIKAU	16		15			93.75
11	23200016	ANGGA ERLATNA	16		15			93.75
12	23200018	TSANY NOVA AGISNA	16		11	1	1	81.25

Jakarta, 04 Agustus 2024
Ketua Prodi Manajemen Strata Dua

Drs. R. Dwi Sunu Kanto, M.Sc., Ph.D.
NIP. 900801



Cari Kelas

[← Kembali ke Daftar](#)[🔒 Dosen ▾](#)[🔒 Mahasiswa ▾](#)[Detail Kelas \(/siakad/data_kelas/detail/10699\)](/siakad/data_kelas/detail/10699)[Dosen Pengajar \(/siakad/data_pengajar/detail/10699\)](/siakad/data_pengajar/detail/10699)[Peserta Kelas \(/siakad/list_peserta/10699\)](/siakad/list_peserta/10699)[Kontrak Kuliah \(/siakad/data_kontrakkul/detail/10699\)](/siakad/data_kontrakkul/detail/10699)[Jadwal Perkuliahan \(/siakad/list_perkuliahan/10699\)](/siakad/list_perkuliahan/10699)[Presensi Kelas \(/siakad/list_absensi/10699\)](/siakad/list_absensi/10699)[Kesan Perkuliahan \(/siakad/list_kesanmhs/10699\)](/siakad/list_kesanmhs/10699)[Jadwal Ujian \(/siakad/list_jadwalujian/10699\)](/siakad/list_jadwalujian/10699)[Nilai Perkuliahan \(/siakad/set_nilai/10699\)](/siakad/set_nilai/10699)[Rekap Kuesioner \(/siakad/list_angketkelas/10699\)](/siakad/list_angketkelas/10699)[RPS \(/siakad/view_rps/10699\)](/siakad/view_rps/10699)[Tugas Kuliah \(/siakad/list_forumkelas/10699\)](/siakad/list_forumkelas/10699)**Program Studi**

S2 - Manajemen Strata Dua

Periode

2023/2024 Genap

Mata Kuliah

MGMW22103 - Pemasaran Strategik - 3 SKS

Nama Kelas

41

Kurikulum

2022

Sistem Kuliah



Reguler



Kapasitas



50




Peserta



12



Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
1	Selasa, 19 Mar 2024 18:30 - 21:00	<p>I. Konsep Strategis Marketing Sub-Topik : Market-Driven Strategy Case 1-1 Audi</p> <hr/> <p>I. Konsep Strategis Marketing Sub-Topik: Market-Driven Strategy Case</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.	208	12	100.00	
2	Selasa, 26 Mar 2024 18:30 - 21:00	<p>I. Markets, Segments, dan Customer Value Sub-Topik : Business and Marketing Strategies</p> <hr/> <p>I. Market, segments, dan Customer Value Sub-Topic: Business and Marketing Strategies</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		11	91.67	


Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
3	Selasa, 2 Apr 2024 18:30 - 21:00	<p>1. Markets, Segments, dan Customer Value Sub-Topik : Strategic Marketing Segmentation</p> <hr/> <p>1. Markets, Segment, dan Customer value Sub-Topik : Strategic Market Segmentation</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		11	91.67	
4	Selasa, 23 Apr 2024 18:30 - 21:00	<p>1. Markets, Segments, dan Customer Value Sub-Topik : Strategic Customer Relationship Management</p> <hr/> <p>Markets, Segments, dan Customer Value Sub-Topik : Strategic Customer Relationship Management</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	

Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
5	Selasa, 30 Apr 2024 18:30 - 21:00	<p>1. Markets, Segments, dan Customer Value Sub-Topik : Learning about Customers and Markets, Case 2-3 China and India : Opportunities and Challenges</p> <hr/> <p>Markets, Segments, dan Customer Value Sub-Topik : Learning about Customers and Markets Intro to Strategic Relationship Case</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		11	91.67	
6	Selasa, 7 Mei 2024 18:30 - 21:00	<p>1. Designing Market -Driven Strategies Sub-Topik : Market Targeting and Strategic Positioning Kasus: Astra Internasional</p> <hr/> <p>1. Designing Market -Driven Strategies Sub-Topik : Market Targeting and Strategic Positioning Kasus: Astra Internasional</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	

Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
7	Selasa, 14 Mei 2024 18:30 - 21:00	I. Designing Market –Driven Strategies Sub-Topik : Strategic Relationship <hr/> Designing Market –Driven Strategies Sub-Topik : Strategic Relationship	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	
8	Selasa, 21 Mei 2024 18:30 - 21:00	UTS <hr/> UTS	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.	208	12	100.00	
9	Selasa, 4 Jun 2024 18:30 - 21:00	I. Designing Market –Driven Strategies Sub-Topik : Innovation and Planning for New Products Case 3-1 Walt Disney Co <hr/> I. Designing Market –Driven Strategies Sub-Topik : Innovation and Planning for New Products	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	

Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
10	Selasa, 11 Jun 2024 18:30 - 21:00	1. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Strategic Brand Management <hr/> 1. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Strategic Brand Management	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		11	91.67	
11	Selasa, 25 Jun 2024 18:30 - 21:00	1. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Pricing Strategy Kasus Mercedes Benz vs Lexus <hr/> 1. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Pricing Strategy Kasus Mercedes Benz vs Lexus	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	

Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
12	Selasa, 2 Jul 2024 18:30 - 21:00	<p>I. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Value Chain Strategy</p> <hr/> <p>I. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Value Chain Strategy</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	
13	Selasa, 9 Jul 2024 18:30 - 21:00	<p>I. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Promotion Strategy Case 4-2 Nike Inc. A Millid</p> <hr/> <p>I. Market-Driven Program Development Sub-Topik : Promotion Strategy Case 4-2 Nike Inc. A Millid</p>	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	

Pert.	Waktu	Rencana & Realisasi Materi	Pengajar	Ruang	Hadir	%	Absen
14	Selasa, 16 Jul 2024 18:30 - 21:00	1. Implementing and Managing Market-Driven Strategies Sub-Topik : Designing Market-Driven Organization Cases: Google, Microsoft, etc. <hr/> 1. Implementing and Managing Market-Driven Strategies Sub-Topik : Designing Market-Driven Organization Cases: Google, Microsoft, etc.	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.		12	100.00	
15	Selasa, 23 Jul 2024 18:30 - 21:00	<u>UAS Off Line and On Line</u> UAS Off Line and On Line	Dr. Aam Bastaman, S.E., M.Si.	208	12	100.00	