

Fakultas : Ekonomi
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Semester : III (Tiga)
Mata Kuliah : Manajemen Ritel

Pertemuan ke-1 s/d ke-4	:	sudah selesai dengan <i>face to face</i>
Pertemuan ke-5 s/d ke-9	:	dilaksanakan dengan <i>blended learning/ mandiri</i>, adapun materinya sebagai berikut:
Pertemuan ke-5:	:	Metode Operasi Ritel
Pertemuan ke-6:	:	Kesempatan Pasar
Pertemuan ke-7:	:	Manajemen Perdagangan Ritel
Pertemuan ke-8:	:	Promosi Penjualan Ritel
Pertemuan ke-9:	:	Manajemen Sumber Daya Manusia Ritel
Pertemuan ke-10 s/d ke-14	:	Dilaksanakan dengan <i>Face to face Blended Learning</i>

Keterangan:

Khusus pertemuan ke-5 s/d ke-9 mahasiswa (yang tidak mengikuti sit-in) dipersilahkan untuk membuat resume dari semua mata kuliah yang diprogramkan dari pokok bahasan di atas.

Fakultas : Ekonomi
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Semester : 3 (tiga)
Mata Kuliah : Manajemen Bauran Pemasaran

Pertemuan ke-1 s/d ke-4	:	Sudah selesai dengan <i>face to face</i>
Pertemuan ke-5 s/d ke-9: dilaksanakan dengan blended learning/ mandiri, adapun materinya sebagai berikut:		
Pertemuan ke-5:		Konsep Tempat/Saluran Distribusi (<i>Place</i>)
Pertemuan ke-6:		Konsep Promosi (<i>Promotion</i>)
Pertemuan ke-7:		Konsep Orang (<i>People</i>)
Pertemuan ke-8:		Konsep Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>)
Pertemuan ke-9:		Konsep Proses (<i>Process</i>)
Pertemuan ke-10 s/d ke-14 dilaksanakan dengan face to face/blended learning		

Keterangan:

Khusus pertemuan ke-5 s/d ke-9 mahasiswa (yang tidak mengikuti *sit-in*) dipersilahkan untuk membuat resume dari semua mata kuliah yang diprogramkan dari pokok bahasan di atas.

Fakultas : Ekonomi
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Semester : III (Tiga)
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran Jasa

Pertemuan ke-1 s/d ke-4	:	sudah selesai dengan <i>face to face</i>
Pertemuan ke-5 s/d ke-9	:	dilaksanakan dengan <i>blended learning/ mandiri</i>, adapun materinya sebagai berikut:
Pertemuan ke-5:	:	Penetapan Harga Jual
Pertemuan ke-6:	:	Komunikasi Pemasaran Jasa Terintegrasi
Pertemuan ke-7:	:	Kualitas jasa
Pertemuan ke-8:	:	Kepuasan Pelanggan
Pertemuan ke-9:	:	Loyalitas Pelanggan
Pertemuan ke-10 s/d ke-14	:	Dilaksanakan dengan <i>Face to face Blended Learning</i>

Keterangan:

Khusus pertemuan ke-5 s/d ke-9 mahasiswa (yang tidak mengikuti sit-in) dipersilahkan untuk membuat resume dari semua mata kuliah yang diprogramkan dari pokok bahasan di atas.

Fakultas : Ekonomi
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Semester : 3 (tiga)
Mata Kuliah : Riset Pemasaran

Pertemuan ke-1 s/d ke-4	:	Sudah selesai dengan <i>face to face</i>
Pertemuan ke-5 s/d ke-9: dilaksanakan dengan blended learning/ mandiri, adapun materinya sebagai berikut:		
Pertemuan ke-5:		Metode Pengumpulan Data
Pertemuan ke-6:		Populasi Dan Sampel
Pertemuan ke-7:		Instrumen Penelitian
Pertemuan ke-8:		Analisis Data
Pertemuan ke-9:		Penyusunan Laporan Penelitian
Pertemuan ke-10 s/d ke-14 dilaksanakan dengan face to face/blended learning		

Keterangan:

Khusus pertemuan ke-5 s/d ke-9 mahasiswa (yang tidak mengikuti *sit-in*) dipersilahkan untuk membuat resume dari semua mata kuliah yang diprogramkan dari pokok bahasan di atas.

Fakultas : Ekonomi
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Semester : III (Tiga)
Mata Kuliah : Sistem Informasi Manajemen

Pertemuan ke-1 s/d ke-4	:	sudah selesai dengan <i>face to face</i>
Pertemuan ke-5 s/d ke-9	:	dilaksanakan dengan <i>blended learning/ mandiri</i>, adapun materinya sebagai berikut:
Pertemuan ke-5:	:	Konsep Dasar Sistem, Sistem Dalam Perusahaan dan Sistem Informasi Dalam Perusahaan
Pertemuan ke-6:	:	Sistem Manajemen Basis Data
Pertemuan ke-7:	:	Metodologi Sistem dan Konsep Dasar Pembangunan Sistem
Pertemuan ke-8:	:	Dasar-dasar Perancangan Arsitektur Sistem
Pertemuan ke-9:	:	Arsitektur Sistem Bisnis: Sistem-sistem Area Fungsional
Pertemuan ke-10 s/d ke-14	:	Dilaksanakan dengan <i>Face to face Blended Learning</i>

Keterangan:

Khusus pertemuan ke-5 s/d ke-9 mahasiswa (yang tidak mengikuti sit-in) dipersilahkan untuk membuat resume dari semua mata kuliah yang diprogramkan dari pokok bahasan di atas.