

KONTRAK PERKULIAHAN

Nama Matakuliah	: Manajemen Pendapatan
Kode Matakuliah	: 2MPN1
Bobot SKS	: 2
Semester	: VI (enam)
Hari Pertemuan	: Sen, 08:00 - 09:30 Kam, 08:00 - 09:30
Tempat Pertemuan	: Karimun (E211)
Dosen Pengampu MK	: Dr. Rezki Alhamdi, M.MPar

Tata Tertib Mahasiswa dan Dosen

1. Perkuliahan dilaksanakan sesuai RPS dan kontrak perkuliahan yang telah disepakati.
2. Dosen dan mahasiswa wajib hadir tepat waktu dan mengikuti perkuliahan hingga selesai.
3. Kehadiran mahasiswa minimal 75% dari total pertemuan.
4. Dosen dan mahasiswa wajib menjaga disiplin, etika akademik, dan sikap profesional.
5. Mahasiswa wajib berpartisipasi aktif dalam diskusi, studi kasus, dan simulasi manajemen pendapatan.
6. Mahasiswa wajib memahami konsep dasar dan lanjutan manajemen pendapatan dalam industri hospitality.
7. Mahasiswa wajib menerapkan analisis harga, permintaan, dan segmentasi pasar dalam tugas pembelajaran.
8. Mahasiswa wajib mengerjakan tugas, proyek, dan analisis data secara jujur dan bertanggung jawab.
9. Mahasiswa wajib menggunakan data dan informasi secara etis dan akurat.
10. Dosen wajib menyampaikan tujuan pembelajaran, materi, metode, dan sistem penilaian secara jelas.
11. Setiap bentuk kecurangan akademik, manipulasi data, dan plagiarisme tidak diperkenankan.
12. Penggunaan perangkat elektronik dan perangkat lunak hanya diperkenankan untuk kepentingan pembelajaran.
13. Dosen dan mahasiswa wajib menjaga ketertiban dan suasana pembelajaran yang kondusif.
14. Mahasiswa wajib mematuhi ketentuan penugasan, presentasi, dan evaluasi yang telah ditetapkan.
15. Setiap pelanggaran terhadap kontrak perkuliahan dikenakan sanksi sesuai peraturan akademik dan institusi.

Kriteria dan Standar Penilaian

- a. Tugas & Keaktifan : 30%
- b. UTS : 30%
- c. UAS : 40%

Mengikuti Pertemuan 70%

Materi Pertemuan

1. pengantar revenue management
2. jenis-jenis revenue management
3. karakteristik revenue managemt
4. gambaran umum penetapan harga
5. teknik revenue management
6. reaksi pelanggan mengenai revenue management
7. value costumer
8. jenis-jenis pembeli
9. menetapkan baseline revenue management restaurant
10. persentasi mengenai management kapasitas restoran
11. segmentasi pasar dalam satu restoran
12. elastisitas harga
13. persentasi kelompok
14. persentasi kelompok
15. rangkuman pelajaran

Dosen Pengampu,

a.n. Mahasiswa



Dr. Rezki Alhamdi, M.MPar
NIDN. 1030089101



(
NIM.)

Mengetahui,
Ketua Program Studi

PPB
Politeknik Pariwisata Batam



Dr. Rezki Alhamdi, M.MPar
NIDN. 1030089101