



UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta - 55182 Telp (0274) 376808, 373198, 373038 Fax. (0274) 376808

E-mail : info@upy.ac.id

<http://www.upy.ac.id>

PETIKAN

KEPUTUSAN REKTOR UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Nomor : 053.1 /SK/REKTOR-UPY/III/2026

Tentang

PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH SEMESTER GENAP
TAHUN AKADEMIK 2025/2026 DI LINGKUNGAN UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
REKTOR UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Menimbang : dst.
Mengingat : dst.
Memperhatikan : dst.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2025/2026 DI LINGKUNGAN UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA
- Pertama : Mengangkat Saudara yang namanya tersebut pada lajur 2 Lampiran keputusan ini sebagai Dosen Pengampu Mata Kuliah pada Semester Genap Tahun Akademik 2025/2026.
- Kedua : Menugaskan kepada para Dosen Pengampu Mata Kuliah dimaksud untuk melaksanakan pembelajaran matakuliah sebagaimana tercantum pada lajur 3 lampiran keputusan ini dengan sebaik-baiknya dan kepada yang bersangkutan diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku di UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA
- Ketiga : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan bahwa segala sesuatunya akan ditinjau kembali apabila terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.

PETIKAN Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta

Pada tanggal : 02 Maret 2026

Rektor,

ttd

Prof. Dr. Ir. Paiman, M.P

NIS. 19650916 199503 1 0031

Untuk Petikan yang sah
Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kelembagaan

Anmad Riyadi, S.Si, M.Kom
NIS. 19690214 199812 1 006

Tembusan disampaikan kepada :

1. Para Wakil Rektor
2. Para Dekan
3. Para Ketua Program Sarjana
4. Para Ketua Program Magister

Lampiran Keputusan Rektor Universitas PGRI Yogyakarta
 Nomor :053.1/SK/REKTOR-UPY/III/2026
 Tanggal : 02 Maret 2026

NO.	NAMA PENGAJAR & NIDN	MATA KULIAH	KODE MK	SKS	SEMESTER/ KELAS	PROGRAM
1. s.d 55						
56	Dr.Arif Siaha Widodo, M.M 0838755656130152	Etika Bisnis Manajemen Operasi Etika Bisnis Strategi Pemasaran Organizational Change and Development Perilaku Konsumen Business start up Integrated Marketing Communication	AK31236 MN32214 EKM32217 E35133 E35216 E35212 E35118 E35113	3 3 3 3 3 3 3 3	II / A2 II / A1; A2 VI / B I / Eksekutif II II / Eksekutif II II / Student Lounge III / Student Lounge III / Student Lounge	Program Sarjana Akuntansi Program Sarjana Manajemen Program Sarjana Manajemen Program Magister Manajemen Program Magister Manajemen Program Magister Manajemen Program Magister Manajemen Program Magister Manajemen
57 Dst.						

Untuk Petikan yang sah:

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kelembagaan



Rektor

ttd

Prof. Dr. Ir. Paiman, M.P
 NIS. 19650916 199503 1 003



UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta - 55182 Telp. (0274) 376808 Fax. (0274) 376808

E-mail : info@upy.ac.id

PERNYATAAN KEABSAHAN DOKUMEN BERITA ACARA PERKULIAHAN DAN PENILAIAN

Dokumen ini disusun sebagai bukti keterlaksanaan proses pembelajaran di Universitas PGRI Yogyakarta.

Nama : Dr. Tasrim, S.E., M.Si.
NIS : 198212102023021001
Jabatan : Ketua Program Studi Magister Manajemen
Fakultas : Fakultas Bisnis Dan Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa dokumen Berita Acara Perkuliahan dan Berita Acara Pengisian Nilai untuk:

Dosen : Dr. Arif Siaha Widodo, M.M
Mata Kuliah : E35118 - Business Start-Up
Kelas : 24.MM02
Tahun Akademik : Genap 2025/2026

yang dilampirkan merupakan dokumen resmi akademik yang disusun berdasarkan pelaksanaan kegiatan pembelajaran yang sesungguhnya, terencana, dan terdokumentasi.

Dengan demikian, dokumen ini dinyatakan sah, autentik, valid, dan akuntabel, serta dapat digunakan sebagai bukti dukung audit mutu internal, akreditasi, evaluasi pembelajaran, dan pelaporan akademik.

Ditetapkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 27 Juli 2026

Ketua Program Studi,



Dr. Tasrim, S.E., M.Si.
NIS: 198212102023021001



UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta - 55182 Telp. (0274) 376808 Fax. (0274) 376808

E-mail : info@upy.ac.id

BERITA ACARA PELAKSANAAN PERKULIAHAN

Dari :

Dr. Arif Siaha Widodo, M.M

Dosen Matakuliah :

E35118 / Business Start-Up

Kelas :

24.MM02

Menyatakan bahwa proses input BERITA ACARA PELAKSANAAN PERKULIAHAN untuk matakuliah tersebut telah berhasil dilakukan. Penginputan BAP tersebut dilakukan dengan cermat. Adapun bila terjadi kesalahan data, saya bersedia bertanggung jawab penuh.

Berkas daftar nilai mahasiswa saya lampirkan bersama dengan berita acara ini.

Terima kasih.

Hormat saya,



Dr. Arif Siaha Widodo, M.M

Ringkasan Nilai

Nilai Rata-Rata Kelas : 91.83

Nilai Tertinggi Kelas : 93.5

Nilai Terendah Kelas : 91



<https://upy.ac.id>

UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta - 55182 Telp. (0274) 376808 Fax. (0274) 376808

E-mail : info@upy.ac.id

PRESENSI DOSEN MENGAJAR TA. 20252 Genap

Dosen : Dr. Arif Siaha Widodo, M.M
Mata Kuliah : E35118 / Business Start-Up
SKS : Teori = 3 SKS ;
Periode : 20252 Genap

Program Studi : [S2] - Magister Manajemen
Kurikulum : K2024 - K2024
Nama Kelas : 24.MM02
Peserta : 3

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
1	Selasa, 03 Mar 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Memahami konsep dasar Business Start Up	1. Menjelaskan pengertian business start-up dan perbedaannya dengan bisnis konvensional. 2. Mengidentifikasi karakteristik utama start-up, seperti inovasi, skalabilitas, dan orientasi pertumbuhan. 3. Menjelaskan komponen penting dalam start-up, meliputi ide bisnis, model bisnis, pelanggan, tim pendiri, dan pendanaan. 4. Menguraikan tahapan perkembangan start-up mulai dari ideasi, validasi, pengembangan produk, hingga ekspansi bisnis. 5. Mengidentifikasi masalah konsumen dan menjelaskan solusi yang ditawarkan oleh suatu start-up.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
2	Selasa, 10 Mar 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Ekosistem start-up	1. Menjelaskan pengertian ekosistem start-up secara komprehensif. 2. Mengidentifikasi karakteristik utama perusahaan start-up. 3. Membedakan start-up dengan usaha kecil dan perusahaan konvensional. 4. Mengidentifikasi aktor utama dalam ekosistem start-up (founder, investor, inkubator, akselerator, pemerintah, universitas, komunitas, pelanggan). 5. Menjelaskan fungsi masing-masing aktor dalam mendukung pertumbuhan start-up. Menganalisis faktor keberhasilan dan kegagalan start-up berdasarkan studi kasus.	3	√ Terealisasi
3	Selasa, 17 Mar 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Ideation (Design Thinking & Identifikasi Pain Point)	1. Menjelaskan konsep, prinsip, dan tahapan Design Thinking dalam pengembangan inovasi bisnis. 2. Mengidentifikasi perbedaan pendekatan problem-driven dan solution-driven dalam proses inovasi. 3. Mengidentifikasi kebutuhan, harapan, dan pain point calon pelanggan melalui observasi, wawancara, atau survei. 4. Mengelompokkan pain point berdasarkan tingkat urgensi, frekuensi, dan dampaknya terhadap pengguna. 5. Menyusun problem statement yang jelas berdasarkan hasil analisis kebutuhan pelanggan. 6. Menghasilkan berbagai alternatif solusi menggunakan teknik brainstorming, brainwriting, atau mind mapping 7. Mengevaluasi alternatif solusi berdasarkan aspek kelayakan (feasibility), kebermanfaatan (desirability), dan keberlanjutan (viability). 8. Memilih solusi terbaik berdasarkan hasil analisis dan kebutuhan pengguna.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
4	Selasa, 24 Mar 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Customer Discovery (Teknik wawancara pelanggan & validasi masalah)	1. Menjelaskan konsep Customer Discovery dan perannya dalam proses pengembangan startup berbasis kebutuhan pelanggan. 2. Menyusun panduan wawancara (interview guide) yang efektif untuk menggali kebutuhan, perilaku, dan permasalahan (pain point) calon pelanggan. 3. Melaksanakan wawancara pelanggan menggunakan teknik bertanya yang tepat, objektif, dan berorientasi pada pengumpulan data yang valid. 4. Menganalisis hasil wawancara pelanggan untuk mengidentifikasi pola kebutuhan, pain point, serta merumuskan validasi terhadap masalah utama yang dihadapi pelanggan. 5. Menyimpulkan hasil proses Customer Discovery dan menyusun rekomendasi pengembangan ide bisnis berdasarkan bukti empiris yang diperoleh dari pelanggan.	3	√ Terealisasi
5	Selasa, 31 Mar 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Lean Startup (Build-Measure-Learn Cycle)	1. Menjelaskan konsep Lean Startup serta tahapan Build-Measure-Learn Cycle dalam pengembangan startup yang berorientasi pada pembelajaran berkelanjutan. 2. Merancang Minimum Viable Product (MVP) sebagai solusi awal untuk menguji asumsi bisnis dan kebutuhan pelanggan. 3. Menentukan metrik kinerja (key metrics) dan metode pengukuran yang relevan untuk mengevaluasi efektivitas MVP. 4. Menganalisis data hasil pengujian MVP untuk memvalidasi atau menolak hipotesis bisnis berdasarkan umpan balik pelanggan. 5. Mengevaluasi hasil siklus Build-Measure-Learn dan merumuskan keputusan pivot atau persevere sebagai strategi pengembangan startup.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
6	Selasa, 07 Apr 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Problem-Solution Fit (Validasi solusi & early adopter)	1. Menjelaskan konsep Problem-Solution Fit, proses validasi solusi, dan peran early adopter dalam pengembangan startup. 2. Mengidentifikasi karakteristik early adopter yang sesuai dengan segmen pelanggan dan permasalahan yang akan diselesaikan. 3. Merancang metode validasi solusi melalui pengujian prototipe atau Minimum Viable Product (MVP) kepada early adopter. 4. Menganalisis umpan balik (feedback) dari early adopter untuk menilai kesesuaian solusi dengan kebutuhan dan permasalahan pelanggan. 5. Mengevaluasi hasil validasi solusi dan menyusun rekomendasi penyempurnaan produk atau layanan berdasarkan data yang diperoleh dari early adopter.	3	√ Terealisasi
7	Selasa, 14 Apr 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Business Model Canvas (9 blok BMC untuk start- up)	1. Menjelaskan konsep Business Model Canvas (BMC) serta fungsi masing-masing dari sembilan blok dalam pengembangan model bisnis start-up. 2. Mengidentifikasi sembilan blok Business Model Canvas berdasarkan hasil analisis kebutuhan pelanggan, proposisi nilai, dan peluang pasar. 3. Menyusun Business Model Canvas yang terintegrasi dan sesuai dengan karakteristik bisnis start-up yang dikembangkan. 4. Menganalisis keterkaitan antarblok dalam Business Model Canvas untuk menilai kelayakan dan keberlanjutan model bisnis start-up. 5. Mengevaluasi dan menyempurnakan Business Model Canvas berdasarkan hasil validasi pelanggan, perubahan pasar, dan masukan dari pemangku kepentingan.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
8	Selasa, 21 Apr 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Ujian Tengah Semester (UTS) Presentasi Business Model Canvas (BMC) & Validasi Pasar	1. Menyajikan Business Model Canvas (BMC) secara sistematis dengan menjelaskan keterkaitan antar sembilan blok model bisnis start-up. 2. Menunjukkan bukti hasil validasi pasar melalui data wawancara pelanggan, survei, observasi, atau pengujian Minimum Viable Product (MVP). 3. Menganalisis kesesuaian antara Value Proposition, kebutuhan pelanggan, dan hasil validasi pasar sebagai dasar pengembangan model bisnis. 4. Mempertahankan argumentasi model bisnis berdasarkan data empiris, teori, dan hasil validasi ketika sesi tanya jawab. 5. Menyusun rekomendasi penyempurnaan Business Model Canvas berdasarkan umpan balik dari pelanggan, dosen, dan peserta presentasi.	3	√ Terealisasi
9	Selasa, 28 Apr 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Minimum Viable Product (Konsep MVP & prototyping)	1. Menjelaskan konsep Minimum Viable Product (MVP), tujuan pengembangan MVP, dan perannya dalam proses validasi bisnis start-up. 2. Mengidentifikasi fitur-fitur utama (core features) yang diperlukan untuk membangun MVP berdasarkan kebutuhan pelanggan dan Value Proposition. 3. Merancang prototipe atau Minimum Viable Product (MVP) yang merepresentasikan solusi terhadap permasalahan pelanggan dengan memanfaatkan metode atau perangkat prototyping yang sesuai. 4. Menganalisis hasil uji coba prototipe atau MVP berdasarkan umpan balik (feedback) pengguna untuk mengukur tingkat penerimaan dan efektivitas solusi. 5. Mengevaluasi hasil pengujian MVP serta menyusun rekomendasi penyempurnaan produk atau layanan berdasarkan data validasi pelanggan.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
10	Selasa, 05 May 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Product-Market Fit (Validasi traction & user feedback)	1. Menjelaskan konsep Product-Market Fit, indikator keberhasilannya, serta peran traction dan user feedback dalam pengembangan startup. 2. Mengidentifikasi metrik traction yang relevan (misalnya jumlah pengguna aktif, retensi pelanggan, tingkat konversi, pertumbuhan pengguna, atau kepuasan pelanggan) untuk mengevaluasi kesesuaian produk dengan pasar. 3. Mengumpulkan dan mengolah user feedback melalui metode yang sesuai, seperti survei, wawancara, observasi, atau analisis penggunaan produk. 4. Menganalisis data traction dan user feedback untuk menilai tingkat kesesuaian produk dengan kebutuhan pasar serta mengidentifikasi peluang perbaikan. 5. Mengevaluasi hasil validasi Product-Market Fit dan menyusun rekomendasi strategi pengembangan produk berdasarkan data empiris dan kebutuhan pelanggan.	3	√ Terealisasi
11	Selasa, 12 May 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Growth Strategy (Digital marketing, funnel, growth hacking)	1. Menjelaskan konsep Growth Strategy, Digital Marketing, Marketing Funnel, dan Growth Hacking dalam mendukung pertumbuhan startup. 2. Mengidentifikasi saluran pemasaran digital (digital marketing channels) yang sesuai dengan karakteristik pelanggan dan tujuan pertumbuhan startup. 3. Merancang strategi Marketing Funnel (Awareness, Acquisition, Activation, Retention, Revenue, Referral) untuk meningkatkan akuisisi dan retensi pelanggan. 4. Menganalisis efektivitas strategi Digital Marketing dan Growth Hacking berdasarkan indikator kinerja utama (Key Performance Indicators/KPI) seperti Conversion Rate, Customer Acquisition Cost (CAC), Customer Lifetime Value (CLV), dan Return on Marketing Investment (ROMI). 5. Mengevaluasi hasil implementasi Growth Strategy serta menyusun rekomendasi strategi pertumbuhan yang berkelanjutan berdasarkan analisis data pemasaran digital.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
12	Selasa, 19 May 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Startup Metrics (CAC, LTV, Burn Rate, Runway)	1. Menjelaskan konsep dan fungsi Customer Acquisition Cost (CAC), Customer Lifetime Value (LTV), Burn Rate, dan Runway sebagai indikator kinerja utama dalam pengelolaan startup. 2. Mengidentifikasi komponen data yang diperlukan untuk menghitung CAC, LTV, Burn Rate, dan Runway berdasarkan kondisi bisnis startup. 3. Menghitung nilai CAC, LTV, Burn Rate, dan Runway menggunakan data keuangan dan operasional startup secara tepat. 4. Menganalisis hubungan antara CAC, LTV, Burn Rate, dan Runway untuk mengevaluasi efisiensi pemasaran, profitabilitas pelanggan, serta keberlanjutan finansial startup. 5. Mengevaluasi kinerja startup berdasarkan hasil analisis metrik dan menyusun rekomendasi strategi untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis serta menjaga keberlanjutan keuangan.	3	√ Terealisasi
13	Selasa, 26 May 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Startup Financial Projection (BEP, unit economics, revenue model)	1. Menjelaskan konsep Financial Projection, Break Even Point (BEP), Unit Economics, dan Revenue Model sebagai dasar perencanaan keuangan startup. 2. Mengidentifikasi komponen biaya, pendapatan, dan asumsi bisnis yang diperlukan dalam penyusunan proyeksi keuangan startup. 3. Menyusun proyeksi keuangan startup yang meliputi estimasi pendapatan, biaya operasional, Break Even Point (BEP), dan Unit Economics berdasarkan model bisnis yang dikembangkan. 4. Menganalisis kelayakan finansial startup melalui evaluasi Revenue Model, Unit Economics, dan hasil proyeksi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis. 5. Mengevaluasi hasil proyeksi keuangan dan menyusun rekomendasi strategi peningkatan profitabilitas serta keberlanjutan finansial startup.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
14	Selasa, 02 Jun 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Startup Funding (Bootstrapping, seed funding, VC, pitching to investor)	1. Menjelaskan konsep, karakteristik, serta tahapan Startup Funding, meliputi Bootstrapping, Seed Funding, Angel Investor, Venture Capital (VC), dan sumber pendanaan lainnya. 2. Mengidentifikasi kebutuhan pendanaan startup serta memilih alternatif sumber pendanaan yang sesuai dengan tahap perkembangan bisnis dan model usaha. 3. Menyusun pitch deck yang memuat masalah, solusi, model bisnis, peluang pasar, strategi pertumbuhan, proyeksi keuangan, dan kebutuhan investasi secara sistematis. 4. Menganalisis kelayakan investasi startup berdasarkan indikator bisnis, potensi pasar, model pendapatan, serta risiko yang menjadi pertimbangan investor. 5. Menyajikan dan mempertahankan pitching kepada investor secara profesional dengan menggunakan data, argumentasi bisnis, dan strategi negosiasi yang efektif.	3	√ Terealisasi
15	Selasa, 09 Jun 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Pitch Deck & Negotiation (Struktur pitch deck & simulasi investor meeting)	1. Menjelaskan struktur dan komponen utama Pitch Deck yang efektif, meliputi masalah, solusi, proposisi nilai, model bisnis, analisis pasar, strategi pertumbuhan, tim, proyeksi keuangan, dan kebutuhan investasi. 2. Menyusun Pitch Deck yang sistematis, menarik, dan berbasis data sesuai dengan karakteristik startup yang dikembangkan. 3. Mempresentasikan Pitch Deck secara profesional dengan menerapkan teknik komunikasi persuasif dan manajemen waktu yang efektif. 4. Menganalisis pertanyaan, masukan, dan keberatan (objection) dari calon investor untuk menyusun argumentasi bisnis yang logis dan berbasis bukti. 5. Mengevaluasi hasil simulasi investor meeting serta menyusun strategi perbaikan terhadap Pitch Deck dan teknik negosiasi guna meningkatkan peluang memperoleh pendanaan.	3	√ Terealisasi

Pertemuan	Waktu & Tempat	Materi	Indikator Capai	Hadir	Status
16	Selasa, 16 Jun 2026 18:40 s.d 21:10 Student Lounge	Ujian Akhir Semester (UAS) Final Pitch + Demo MVP (Presentasi panel)	1. Menyajikan Pitch Deck secara komprehensif yang mencakup permasalahan, solusi, model bisnis, validasi pasar, strategi pertumbuhan, proyeksi keuangan, dan kebutuhan pendanaan startup. 2. Mendemonstrasikan Minimum Viable Product (MVP) yang menunjukkan fungsi utama produk atau layanan sebagai solusi terhadap kebutuhan pelanggan. 3. Menganalisis hasil validasi pelanggan, Product-Market Fit, serta indikator kinerja startup sebagai dasar penyempurnaan model bisnis dan strategi pengembangan. 4. Mempertahankan argumentasi bisnis melalui sesi tanya jawab dengan panel penguji menggunakan data empiris, teori, dan hasil validasi pasar. 5. Mengevaluasi kelayakan startup serta menyusun rencana pengembangan dan strategi implementasi bisnis berdasarkan masukan dari panel penguji.	3	√ Terealisasi

Dosen



(Dr. Arif Siaha Widodo, M.M)

Dicetak pada 14-07-2026



<https://upy.ac.id>

UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta - 55182 Telp. (0274) 376808 Fax. (0274) 376808

E-mail : info@upy.ac.id

DAFTAR PRESENSI MAHASISWA TA. 20252 Genap

Dosen : Dr. Arif Siaha Widodo, M.M
Mata Kuliah : E35118 / Business Start-Up
SKS : Teori = 3 SKS ;
Periode : 20252 Genap

Program Studi : [S2] - Magister Manajemen
Kurikulum : K2024 - K2024
Nama Kelas : 24.MM02
Peserta : 3

#	NPM	Nama Mahasiswa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	jml	% Hadir
1	24233540050	Latifah Nirbita Andini	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	16	100.00%
2	24233540054	Patma Tuasikal	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	16	100.00%
3	24233540056	Tika Melinda	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	16	100.00%

Dosen



(Dr. Arif Siaha Widodo, M.M)

Dicetak pada 14-07-2026



<https://upy.ac.id>

UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta - 55182 Telp. (0274) 376808 Fax. (0274) 376808

E-mail : info@upy.ac.id

Daftar Nilai Mahasiswa

Dosen : Dr. Arif Siaha Widodo, M.M
Mata Kuliah : E35118 / Business Start-Up
SKS : Teori = 3 SKS ;
Periode : 20252 Genap

Program Studi : [S2] - Magister Manajemen
Kurikulum : K2024 - K2024
Nama Kelas : 24.MM02
Peserta : 3

#	NPM	Nama Mahasiswa	Kehadiran (10 %)	Tugas Mandiri/Individu (40 %)	Ujian Akhir Semester (UAS) (50 %)	Nilai Akhir	Nilai Huruf	Angka Mutu
1	24233540050	Latifah Nirbita Andini	100	90	95	93	A	4
2	24233540054	Patma Tuasikal	100	90	90	91	A	4
3	24233540056	Tika Melinda	100	90	90	91	A	4

Dosen



(Dr. Arif Siaha Widodo, M.M)

Dicetak pada 14-07-2026