



SILABUS PEMASARAN INTERNASIONAL

Dosen: Diansyah, SE.M.Si

A. Deskripsi

Mata kuliah pemasaran internasional mengajarkan mahasiswa melakukan analisis lingkungan perusahaan secara global, strategi memasuki pasar global serta fungsi – fungsi manajemen global sehingga mahasiswa dapat memahami bagaimana memasuki pasar internasional. Perkuliahan ini secara umum membahas ruang lingkup pemasaran global, lingkungan pemasaran global, segmentasi global dan positioning, strategi pemasaran global, kebijakan produk global dan pemasaran global dan internet

B. Model Pembelajaran

Mata kuliah ini diselenggarakan dengan menggunakan 3 model pembelajaran dari model pembelajaran yang tersedia dalam model pembelajaran KBK KKNI, yaitu "Contextual Instruction", "Small Group Discussion", dan "Discovery Learning". Ketiga model pembelajaran ini melibatkan mahasiswa secara aktif mengembangkan pengetahuan dan membuat mahasiswa menjadi pusat pembelajaran. Metode Contextual Instruction mengharuskan mahasiswa membahas konsep dan teori yang diajarkan dosen dan menghubungkannya dengan fakta di lapangan atau fakta di organisasi / perusahaan yang ada. Small Group Discussion mengharuskan mahasiswa kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. Discovery Learning mengharuskan mahasiswa mengerjakan tugas oleh dosen secara individu/mandiri dan hasilnya didiskusikan sesama mahasiswa selanjutnya dosen memeriksa tugas mahasiswa dan memberi ulasan terhadap hasil belajar mandiri mahasiswa tersebut.

C. Buku Acuan Utama

1. Jajat Kristanto (2011), Manajemen Pemasaran Internasional : Sebuah Pendekatan Strategi , Erlangga, Jakarta
2. Gregorius Chandra, Fandy Tjiptono dan Yanto Chandra (2004) , Pemasaran Global : Internasionalisasi dan Internitas, Andi, Yogyakarta.

D. Pelaksanaan Perkuliahan dan Penilaian

Kuliah ini akan dilaksanakan dalam waktu 14 kali tatap muka yang terdiri dari 7 pertemuan sebelum Ujian Tengah Semester (UTS) dan 7 pertemuan setelah UTS. Evaluasi terhadap prestasi mahasiswa dilaksanakan dalam 2 kali ujian yaitu UTS dan UAS . Nilai akhir untuk setiap mahasiswa merupakan akumulasi nilai-nilai sebagai berikut: Komposisi Penilaian: Tugas (20%), UTS (30%), dan UAS (50%). Grade nilai terdiri dari Nilai A (80-100), Nilai B (66-79,99), Nilai C (56-65,99), Nilai D (46-55,99) dan Nilai E (0-45,99). Nilai A, B, dan C lulus, sedangkan nilai D dan E tidak lulus dan wajib diulang.



RENCANA PEMBELAJARAN KBK - KKNI

Mata Kuliah : Pemasaran Internasional		Semester : V (Lima)		Kode : MA 404	
Prodi : Manajemen		Dosen : Diansyah, SE.M.Si		SKS : 3 SKS	
Kompetensi : Mahasiswa mampu melakukan analisis lingkungan perusahaan global, menjelaskan perilaku pembelian global, strategi memasuki pasar global , fungsi-fungsi pemasaran manajemen global dan pemasaran internet					
(1) Minggu Ke	(2) Kemampuan Akhir Yang Diharapkan	(3) Materi Pembelajaran	(4) Bentuk Pembelajaran	(5) Kriteria (Indikator) Penilaian	(6) Bobot Nilai
1	Mampu memahami Pemasaran Global : Lingkup dan Tantangan	1. Penyampaian Silabus dan SAP dan Gambaran Ringkas Pemasaran Internasional 2. Pendahuluan 3. Globalisasi Psar 4. Konsep Pemasaran Global 5. Tujuan Perangkap Pemasaran Global	Contextual Instruction • Dosen: menjelaskan menjelaskan Pemasaran Global : Lingkup dan Tantangan • Mahasiswa: di dalam kelas membahas konsep dan menghubungkannya dengan situasi nyata di organisasi yang diamati, atau diperusahaan tempat bekerja. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya.	• Peserta didik 100% mampu Memahami Pemasaran Global : Lingkup dan Tantangan • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini.	10%
2	Memahami Internasionalisasi : Teori dan Perkembangan	1. Pendahuluan 2. Teori – Teori Pokok Perdagangan Internasional 3. Teori-Teori Internasionalisasi 4. Hambatan Perdagangan dan Liberalisasi Perdagangan	Discovery Learning • Dosen : Memberikan tugas tentang “Internasionalisasi : Teori dan Perkembangan ” dan memeriksa tugas mahasiswa dan memberi ulasan terhadap hasil belajar mandiri mahasiswa tersebut. • Mahasiswa mengerjakan tugas secara individu/mandiri dan hasilnya didiskusikan sesama mahasiswa mahasiswa tersebut.	• Peserta didik 100% mampu Memahami Internasionalisasi : Teori dan Perkembangan • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini.	10%
3	Menjelaskan Lingkungan Pemasaran Internasional	1. Pendauluan 2. Lingkungan Ekonomi Global 3. Lingkung Politik Global 4. Lingkung Hukum Global 5. Lingkung Sosio Kultural Global 6. Lingkung Informasi dan Teknologi	Small Group Discussion • Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “ Lingkungan Pemasaran Internasional “untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi.	• Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang	6%



		7. Environmental Foresiht	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini.	
4	Menjelaskan Segmentansi, Targeting, Positioning dan Brandinbg Global	<ol style="list-style-type: none"> Pendahuluan Pasar Multi Domestik Versus Psr Global Gambaran Umum Pasar Global Segmenting Global Global Targeting Global Positioning Global Branding Local Brand versus Global Brands 	<p style="text-align: center;">Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen : Merancang bahan diskusi tentang “Segmentansi, Targeting, Positioning dan Branding Global” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya.. 	<ul style="list-style-type: none"> Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%
5	Menjelaskan Strategi Memasuki Memasuki Pasar Global	<ol style="list-style-type: none"> Pendahuluan Faktor Pertimbangan Utama Modeof Entry 	<p style="text-align: center;">Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen : Merancang bahan diskusi tentang “Strategi Memasuki Memasuki Pasar Global” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi. Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6 %
6	Menjelaskan Pemasaran Emspor	<ol style="list-style-type: none"> Pendahuluan Mengapa Ekspor Teori Proses Pengembangan Ekspor Faktor Pendorong Pemasaran Ekspor Jenis dan Sumber Info Pemasaran Ekspor Prkatik Pemasaran Ekspor yang Sukses Determinan Kinerja Pemasaran Ekspor Faktor Penghambat Pemasaran Ekspor Ukuran Kinerja Pemasaran Ekspor Trend Pemasaran Ekspor:Accidental Ex 	<p style="text-align: center;">Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Pemasaran Emspor” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%



7	Menjelaskan International Business Partnerships (IBP)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Perspektif IBP 3. Motif-Motif Melakukan IBP 4. Bentuk – Bentuk IBP 5. Keuntungan dan Kerugian IBP 6. Seleksi Partner IBP 7. Kunci Sukses Membina IBP 8. Kompetensi Relational Dalam IBP 	<p>Small Group Discussion</p> <p>Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “International Business Partnerships</p> <ul style="list-style-type: none"> • ” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. • Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%
8. MID TEST					
9	Menjelaskan Internetisasi : Konsep dan Strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. E – Commerce : Perspektif dan Perkembangan 3. Market Space dan Internet Marketing 4. Aplikasi Internet Dlm Bidang Bisnis 5. Era Digital Marketing 6. Peluanga dan Tantangan Internet Marketing 7. Model Proses Internetisasi 	<p>Contextual Instruction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dosen: menjelaskan menjelaskan memahami Internetisasi : Konsep dan Strategi • Mahasiswa: di dalam kelas membahas konsep dan menghubungkannya dengan situasi nyata di organisasi yang diamati, atau diperusahaan tempat bekerja. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% mampu Memahami dan Menjelaskan Internetisasi : Konsep dan Strategi • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	10%
10	Menjelaskan Strategi Pemasaran Kompetitif Internasional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Model Posisi Kompetitif 3. Strategi Bagi Perusahaan Internasional (BPI) Dominan 4. Strategi PBI Market Leader 5. Strategi PBI Chalenger 6. Strategi PBI Follower 7. Strategi PBI Iche Firm 	<p>Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Strategi Pemasaran Kompetitif Internasional” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. • Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	10%



11	Menjelaskan Produk dan Jasa Global	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Lingkup ProcuK Global 3. Positiong Produk 4. Desain Produk Global 5. Modifikasi Produk 6. Efek Negara Asal (Country of Origin) 7. Strategi Ekspansi Geografis 8. Siklus Hidup Produk Global 9. Produk Baru Dalam Pemasaran Global 10. Jasa Global 	<p>Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Produk dan Jasa Global” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. • Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%
12	Menjelaskan Distribusi Global	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Proses Manajemen Saluran Distribusi 3. Tujuan dan Struktur Saluran Distribusi 4. Efektivitas Saluran Distribusi 5. Konflik dan Pengendalian Saluran Distribusi Global 6. Inovasi Dalam Saluran Distribusi Global 	<p>Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Distribusi Global I” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. • Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% mampu memahami Distribusi Global • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%
13	Menjelaskan Penetapan Harga Global	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Tujuan dan Strategi Penetapan Harga Global 3. Kebijakan Penetapan Harga Global 4. Dumping 5. Pengaruh FaktorLingkungan Terhadap Kebijakan Harga 6. Harga Transfer 	<p>Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Penetapan Harga Global” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. • Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%
14	Menjelaskan Komunikasi Pemasaran Global	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Variabel Kunci yang Mempengaruhi Komunikasi Pemasaran Global 3. Strategi Komunikasi Pemasaran Global 4. Isu-Isu Khusus Komunikasi Pemasaran Global 	<p>Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Komunikasi Pemasaran Global ” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. • Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan 	6%



			<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini.	
15	Menjelaskan Perencanaan, Pengorganisasian dan Pengendalian Pemasaran Global	<ol style="list-style-type: none"> Pendahuluan Perencanaan Pemasaran Global Pengorganisasian Pemasaran Global Pengendalian Global Pemasaran Global 	<p style="text-align: center;">Small Group Discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen: Merancang bahan diskusi tentang “Perencanaan, Pengorganisasian dan Pengendalian Pemasaran Global” untuk diskusi mahasiswa dikelas. Menjadi moderator dan memberi kesimpulan dan point penting dari topik diskusi. Mahasiswa: didalam kelas membentuk kelompok diskusi, membahas bahan diskusi, dan secara bergantian menjadi juru bicara dan presentasi. Diluar kelas, mereview materi kuliah sebelumnya dan materi kuliah minggu berikutnya. 	<ul style="list-style-type: none"> Peserta didik 100% aktif berdiskusi dan semua anggota kelompok memberikan pendapat. Peserta didik 100% masih menguasai materi kuliah yang dibahas pada perkuliahan sebelumnya dan sudah mereview materi kuliah yang akan dibahas pada perkuliahan hari ini. 	6%
16	FINAL TEST				

Disiapkan oleh,

(Diansyah, SE.M.Si)
Dosen

Diperiksa oleh,

(Hartanti Nugraningsih, SE.MM)
Ketua Prodi

Disahkan oleh,

(Sihar Tambun,SE.,Ak.,M.Si.)
Dekan